UNIVERSITE DE BORDEAUX III
U E R DE GEOGRAPHIE
Juin 1984

L'INDUSTRIALISATION DE LA HAUTE-VOLTA

par

COMPAORE Georges

THESE DE DOCTORAT DE 3e CYCLE
EN GEOGRAPHIE ET ECOLOGIE TROPICALES

Sous la Direction de **Mr Pierre VENNETIER**
Directeur de Recherches au CNRS
C E G E T - Talence

UNIVERSITE DE BORDEAUX III

U.E.R. de GEOGRAPHIE

1984

L'INDUSTRIALISATION DE LA HAUTE-VOLTA

PAR

COMPAORE Georges

THESE DE DOCTORAT DE 3° CYCLE EN
GEOGRAPHIE ET ECOLOGIE TROPICALES

Sous la direction de M. Pierre VENNETIER
Directeur de Recherches au C.N.R.S.

CEGET-TALENCE

L'INDUSTRIALISATION DE LA HAUTE-VOLTA

Le présent travail a été accompli grâce à l'aide efficace de Monsieur Pierre VENNETIER, Directeur de Recherches au C.N.R.S., auquel nous renouvelons nos remerciements. Mais nous remercions aussi les Autorités du P.N.U.D. et de la D.G.I.A. à Ouagadougou, qui nous ont ouvert leurs services administratifs, tous les chefs d'entreprises et les artisans qui ont voulu répondre avec bienveillance à nos questionnaires.

Enfin, nos remerciements vont aussi aux nombreux camarades et amis, étudiants ou travailleurs qui ont si aimablement mis leurs connaissances et expériences à notre disposition.

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

Notre problématique générale exige une plus grande précision liée à la mise en place d'une méthode d'approche appropriée dans l'étude de *"l'Industrialisation de la Haute-Volta"*.

Ce qui complique au premier abord cette présentation, c'est la polyvalence du mot *"industrie"* que l'on emploie soit comme substantif, soit comme adjectif à propos d'activités les plus disparates. Il est question d'industrie extractive, de *"froid industriel"* tant et si bien que ce mot tend davantage à exprimer une méthode (industrielle), un caractère d'ordonnance qu'à préciser des activités. Parfois, on oppose l'industrie à l'artisanat, parfois on présente l'artisanat comme un aspect particulier de l'industrie.

Aussi, pour ne pas nous laisser submerger par un sujet trop vaste conviendrons-nous dès le début de cette étude, d'écarter toute activité qui ne vise pas directement à une transformation d'une matière déjà existante pour l'amener à l'état d'objet de consommation ou de nouvel usage industriel. Nous laisserons donc systématiquement de côté tout ce qui a trait aux sources d'énergie (recherches, équipements, exploitation) et tout ce qui suscite la production primaire : agriculture, élevage, pêche ou exploitation forestière. Mais nous ferons état de cette production puisqu'elle intéresse directement la transformation. Sera également écartée la construction d'équipements comme les usines, les ponts, les barrages, etc... De même, nous avons éliminé de notre enquête les petites entreprises qui ne possédaient pas de comptabilité et qui n'apparaissaient pas sur les listes d'agrément de la Direction Générale de l'Industrie et de l'Artisanat (D.G.I.A.).

A la charnière entre la production et l'industrie de transformation se place généralement une activité dont le caractère industriel n'est pas discutable. C'est le conditionnement visant à la qualification ou à la conservation (fruits et légumes), il modifie l'aspect de la production brute et peut donc de ce fait être retenu dans le cadre de cette étude.

Notre propos n'en demeure pas moins considérable. Il est surtout compliqué du fait qu'il se rapporte à un pays sous-développé où les obstacles à l'industrialisation sont tels, que les effets bénéfiques sont à peine perceptibles. L'analyse de l'industrie se double de celle du mythe de l'industrialisation qui doit contribuer pour une grande part à sortir les pays pauvres de leur sous-développement.

Notre étude qui débute en fait en 1960 aborde l'industrie dans une double perspective.

- La première est historique et nous conduit à mettre en relief une dynamique chronologique qui suive les différentes phases d'installation des industries ; une chronologie à la fois politique et économique, politique dans ses grandes charnières et économique par la mise sur pied des différents Plans économiques qui se sont succédé . Pour cette raison, nous avons ainsi trois phases : 1960, étude de l'héritage colonial au moment de l'accession du pays à l'indépendance 1960-1966, période au cours de laquelle l'industrialisation du pays s'élabore puis le développement industriel couvrant la période 1966-1981 où le Plan-Cadre (1967-1970) et les Plans quinquennaux (1972-1976 et 1977-1981) ont joué un grand rôle.

- La deuxième perspective qui dirige notre enquête est spatiale. En effet, au fur et à mesure qu'évolue la nation voltaïque, les conditions spatiales d'exploitation sont différentes. Une analyse qui multiplie les passages d'une échelle à l'autre, d'internationale à locale, de nationale à régionale, fait mieux ressortir les particularités de l'espace. Ainsi, l'enclavement peut apparaître comme une contrainte majeure de l'Afrique de l'Ouest, ou relative lorsqu'il est lié à l'espace commercialement ouvert qu'est la Haute-Volta. Il s'agit en outre d'un vaste espace à prendre en considération et à maîtriser où les problèmes de transport en ce qui concerne l'approvisionnement et la distribution des produits sont très importants du fait de l'étirement des distances.

Nos questions essentielles peuvent-être énoncées ainsi : quel type d'industrie ? Quelle localisation ? Pourquoi ? L'étude de l'évolution industrielle est menée à partir de l'analyse des politiques ou plus exactement des opportunités industrielles qui se sont offertes au cours des plans successifs.

L'origine du financement et l'apport technologique sont analysés. La grande diversité des financements et des aides a conduit à un patchwork industriel où l'intérêt de telle usine, la localisation de tel établissement peuvent être remis en question suivant la logique économique dans laquelle on se place. A ceci s'ajoutent les questions techniques liées à l'entretien, à la maintenance du matériel.

L'analyse de l'implantation des établissements industriels intègre dans son étude de localisation celle des ressources agro-industrielles mises en valeur par le développement industriel. Si l'agriculture pré-existe à l'industrie, les ressources minières n'existent que si elles sont mises en valeur par l'industrie. Tel n'est malheureusement pas le cas en Haute-Volta où l'industrie dans sa phase actuelle de développement, ne s'est pas encore orientée dans ce domaine. Pourtant les potentialités minières ne sont pas négligeables (manganèse à Tambao, calcaire à Tin-Hrassan).

L'autre volet de cette problématique est relatif à l'étude de l'impact social et humain qu'a engendré l'implantation de tel ou tel établissement industriel. Nous passons ainsi du général au particulier, de la petite à la grande échelle. Alors qu'il n'y avait quasiment aucune industrie en 1960, au fur et à mesure que s'implantaient les usines, naissait une "classe ouvrière" ; pour certains, cette population fait figure de privilégiée, bénéficiant d'importants avantages sociaux par rapport au secteur économique non structuré des artisans ainsi que par rapport aux paysans.

La problématique étant posée, il restait à appliquer une méthodologie d'enquête. Nous avons choisi de stratifier nos enquêtes à trois niveaux.

Ainsi, à un premier niveau qui reste général, nous avons voulu faire le tour le plus complet de la question par une recherche bibliographique qui, sans se prétendre exhaustive, se veut néanmoins la plus large possible. Elle se compose des ouvrages consultés. En conséquence, un travail indispensable en bibliothèque a été effectué en France plus précisément à Bordeaux pendant l'année universitaire 1981-1982, alors que nous nous préparions au Diplôme d'Etudes Approfondies (D.E.A.) en Géographie et Ecologie Tropicales. La bibliothèque du Centre d'Etudes de Géographie Tropicale (CEGET) à Talence nous a permis d'appréhender notre sujet avec beaucoup d'éléments essentiels à l'étude que nous proposons de mener et ceci avant d'arriver *"sur le terrain"*. Ce travail bibliographique s'est poursuivi sur place.

Le travail *"sur le terrain"* nous a été d'un appoint inestimable. Un fichier par établissement industriel fut constitué, complété de façon exhaustive par nos enquêtes et par la consultation des documents de la bibliothèque du Programme des Nations-Unies pour le Développement (P.N.U.D.),de ceux de la Direction Générale de l'Industrie et de l'Artisanat (D.G.I.A.). Cette dernière ne dispose cependant pas d'un fichier complet et à jour des établissements existants. A fortiori, il fut parfois difficile d'obtenir des renseignements sur la localisation de telle ou telle petite unité industrielle, relique ou actuelle, d'autant plus qu'il s'agissait parfois d'un projet sans réalisation effective. Nous devons ajouter que nous n'avons été certain de telle ou telle donnée qu'en nous rendant sur place et en vérifiant la véracité du renseignement. Cet aspect visuel de l'enquête a permis de saisir dans son intégralité, l'espace. Des contacts avec d'autres services administratifs furent pris : l'Office pour la Promotion de l'Entreprise Voltaïque (O.P.E.V.), la Chambre de Commerce, l'Office National du Commerce Extérieur (O.N.A.C.), l'Institut National de la Statistique et de la Démographie (I.N.S.D.), enfin, l'Office National pour la Promotion de l'Emploi (O.N.P.E.). Des données chiffrées furent recueillies, qu'il nous faudra manier avec prudence, car leur indigence ne peut nous apporter que des résultats partiels. Les services administratifs conscients de leurs lacunes et de la faiblesse de leurs moyens,

ne pouvaient se permettre de visiter un à un chaque établissement, ce que nous avons pratiquement effectué tout au long de ces deux années.

Le deuxième niveau de stratification se situe dans l'entreprise avec le passage d'un questionnaire (joint en annexe) que nous présentions personnellement conscient de son aspect relationnel. En effet, cette interview par questionnaire se prolongeait le plus souvent en discussion libre. Préalablement à ce travail, il nous fallait, comme indiqué précédemment, localiser les établissements, travail long qui nous a demandé de sillonner en tous sens, à la fois la ville de Ouagadougou et celle de Bobo-Dioulasso. Ce type d'enquête mené dans tous les établissements a permis de recueillir des informations de trois ordres : financier, technique et humain dans un réseau de flux de capitaux. Ces informations nous permettent de tisser des liens interindustriels en replaçant l'usine dans une série d'intrants et d'extrants, qu'il s'agisse des produits ou uniquement des techniques. Elles nous offrent également la possibilité de dresser un tableau de la situation de l'emploi dans l'entreprise.

Au troisième niveau, l'enquête est individuelle (questionnaire en annexe) parmi les travailleurs. Les entreprises où ont été effectuées ces interviews, ont été choisies après un premier passage, c'est-à-dire, une fois le deuxième niveau d'enquête effectué. Les critères de définition du choix sont basés sur le statut de l'entreprise (privée, mixte, d'Etat) ; la localisation (urbaine ou rurale) et ses effets régionaux supposés. Cette enquête individuelle menée à l'intérieur de l'entreprise a bien souvent été complétée dans le cadre de vie familial de l'ouvrier, la case rurale ou la concession urbaine.

Ce stade de l'enquête permet de déterminer la situation familiale, les conditions de vie et de logement. Mais il rend compte également des modes de recrutement, ainsi que du vécu quotidien d'un salariat industriel dans un monde agricole.

Un dernier point et non des moindres : la question logistique Le sujet de recherche imposait de se déplacer sur une partie du territoire, du moins là où étaient localisées les industries. Des déplacements importants furent donc effectués avec des moyens de transport divers. Mais le mode principal fut la moto qui permet de circuler quasiment partout dans des conditions rendues parfois très difficiles, non seulement par l'état des pistes, mais également par la rigueur climatique (45° à l'ombre en avril-mai). Ce moyen permettait également une fois sur place d'être indépendant pour se rendre dans les usines situées parfois à plusieurs kilomètres du lieu de logement, mais également dans les villages environnants où logeaient les travailleurs ; ceci était d'autant plus nécessaire que les moyens locaux de transport étaient inexistants ou aléatoires et que s'en rendre tributaire limitait notre liberté d'action.

Le plan de notre exposé reflète dans sa présentation les préoccupations énoncées. De la mise en place (historique) de l'industrie aux variations régionales de ses effets aux contraintes, nous étudions l'industrie aux différentes échelles, de l'usine à l'ouvrier. Cela nous permet de mettre en évidence la spécificité de l'industrialisation en Haute-Volta.

La Haute-Volta figure parmi les pays les moins avancés du monde. Selon la classification de la Banque Mondiale, elle fait partie des 31 *"pays les moins avancés"* (PMA) : l'industrie participe pour moins de 13 % à la constitution du Produit Intérieur Brut (P.I.B.). Pendant que des pays de l'Afrique de l'Ouest notamment la Côte-d'Ivoire et le Sénégal, connaissent une industrialisation dynamique dont l'origine remonte à la période coloniale, la Haute-Volta stagne toujours dans un certain immobilisme économique. L'enclavement du pays[1], l'absence ou l'insuffisance de matières premières locales, la pauvreté quasi-générale de la population, le peu d'attrait de l'étranger... ont contribué à freiner, sinon à retarder le processus d'industrialisation.

Néanmoins, c'est durant la colonisation et à partir de la seconde guerre mondiale que les premières formes d'industries naîtront selon les préoccupations économiques internes du colonisateur. Mais, d'une manière générale, l'industrialisation de la Haute-Volta, objet de cette étude, est un processus tout à fait récent, qui n'a commencé véritablement qu'à partir de 1960 au moment où le pays acquit son indépendance.

Deux villes, Ouagadougou et Bobo-Dioulasso ont accueilli les premières industries voltaïques. C'est à partir de 1960, quand Ouagadougou devint la capitale de la République de Haute-Volta, et à partir de 1962 après la mise en vigueur d'un code des investissements qui accordait de substantiels avantages aux entreprises qui voudraient bien s'implanter en Haute-Volta, que l'industrialisation s'intensifia. De même, parallèlement à l'installation des services administratifs et à l'arrivée des coopérants étrangers, on vit augmenter le nombre jusqu'alors réduit des entreprises de construction.

Aujourd'hui, c'est encore dans ces deux villes que le secteur industriel est important et *"diversifié"* ; de ce fait, elles constituent les premiers noyaux industriels du pays. Les autres villes, en dehors de Koudougou et de Banfora, sont dépourvues d'industries, exception faite des usines d'égrenage de coton à Dédougou et à Houndé.

---

(1) - Voir figure 1.

Les industries sont relativement autonomes du point de vue financier : elles appartiennent à des groupes financiers différents, mais rarement voltaïques. En dehors des industries alimentaires transformant les matières premières locales, l'industrie en général est fortement dépendante de l'extérieur pour son approvisionnement.

Le développement industriel a été l'un des faits majeurs de l'évolution économique des Etats d'Afrique Noire depuis quelques décennies, c'est aussi le cas de la Haute-Volta. Même si des réserves peuvent être faites dans certains cas sur la rentabilité de telle ou telle entreprise ou sur le manque de coordination entre les secteurs industriels, il est évident que l'industrialisation est *"partie"* et que ce mouvement s'amplifiera dans les années à venir.

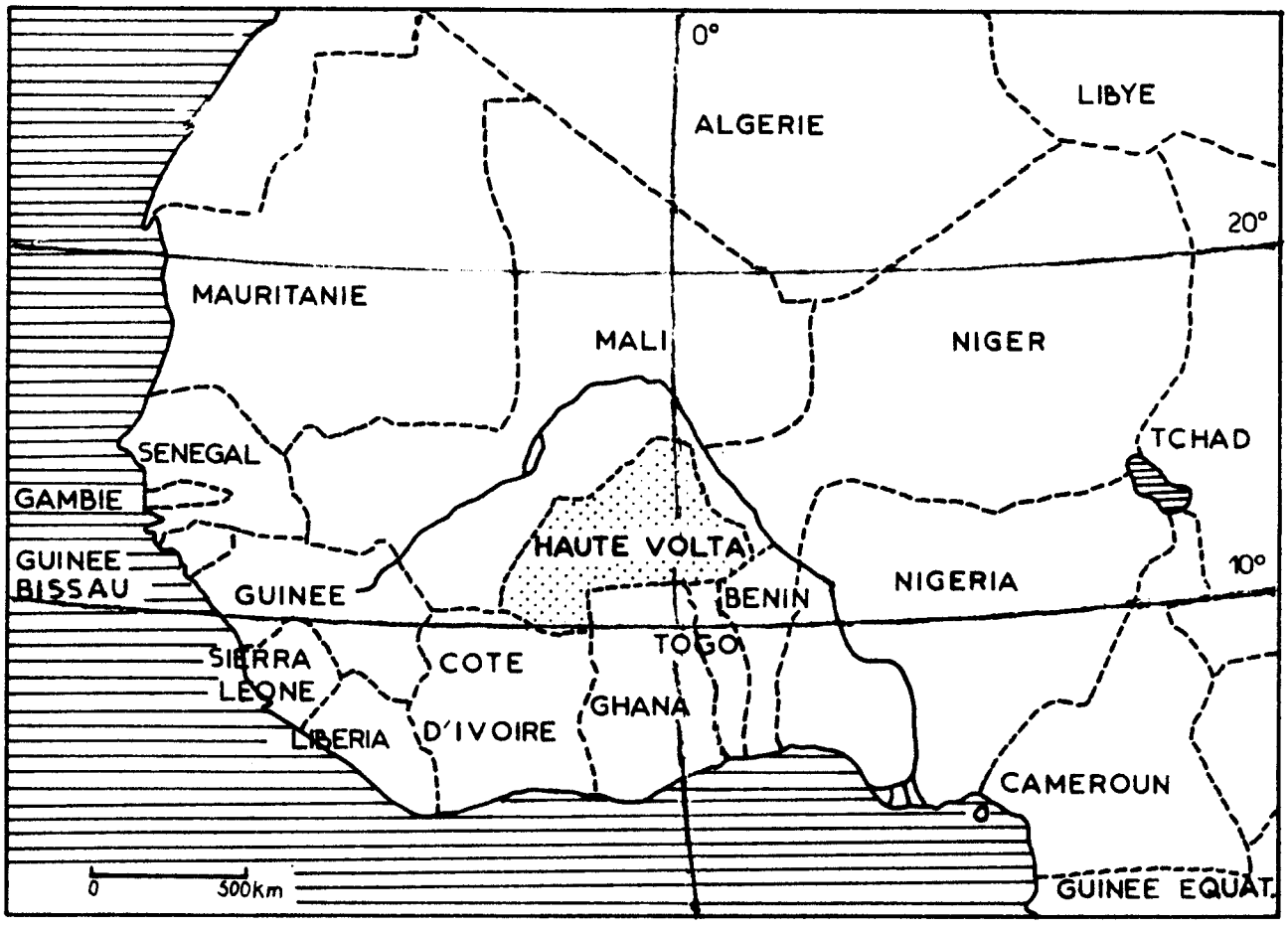
Malgré la sous-industrialisation de l'ensemble, la Haute-Volta semble avoir amorcé un tournant décisif vers son développement industriel. Ouagadougou et Bobo-Dioulasso sont privilégiées par rapport aux autres villes, mais au-delà de toutes ces disparités et diversités de développement, un certain espoir renaît avec la mise en place de nouvelles structures pour réduire au maximum les obstacles qui affectent la voie vers une industrialisation rapide et généralisée.

L'étude que nous nous proposons de mener *"l'industrialisation de la Haute-Volta"* s'article sur deux parties :

- la première analyse les conditions générales de l'industrialisation, une large place est réservée à l'environnement industriel ;

- la seconde partie est consacrée à l'étude des industries et à leurs problèmes : là sont abordées les transformations par l'industrie, leurs insuffisances et les moyens qui peuvent être mis en oeuvre pour la relance de ce secteur économique.

Fig. 1 - SITUATION DE LA HAUTE-VOLTA



Source : G.Pallier.- Géographie Générale de la Haute-Volta, avril 1978.

PREMIERE PARTIE

LES CONDITIONS DU DEVELOPPEMENT INDUSTRIEL DE LA HAUTE-VOLTA

Le 5 août 1960, date de l'indépendance de la Haute-Volta le paysage industriel est pauvre en industries dans ce pays où l'agriculture emploie 90 % de la population active. Ici et là se dressent quelques unités qui témoignent de l'existence embryonnaire d'un secteur économique secondaire.

Peu à peu, au fil des plans de développement, va se dresser un certain nombre de cheminées d'usines, symbole mythique de l'industrialisation, porteuse de l'espoir et de l'enthousiasme d'une nation jeune en développement. Ainsi, les types d'industries, leurs localisations et leur fonctionnement, les conditions du développement industriel de la Haute-Volta, sont des éléments d'analyse de ce processus industriel.

CHAPITRE I - L'HERITAGE DE LA COLONISATION

L'héritage colonial est très peu important. Le nombre fort réduit des industries créées et leur nature en témoignent. La politique en matière d'industrialisation n'est pas clairement définie : elle répond beaucoup plus aux préoccupations du moment qu'à une véritable planification industrielle. La situation en 1960 en est le reflet.

I - LA POLITIQUE COLONIALE EN MATIERE D'INDUSTRIALISATION

L'industrialisation de la Haute-Volta a été extrêmement tardive ... Jusqu'en 1939, les rapports entre les colonies françaises et la Métropole sont régis par le *"pacte colonial"* : l'essentiel des activités consiste alors à ramasser les matières premières, à les exporter à l'état brut (coton, arachides coques), et, en échange, à ramener des produits manufacturés. Dans ce cadre rigide, il n'y a pas d'industrialisation possible.

La seconde guerre mondiale constitue le point de départ du processus industriel. A partir de 1942, l'Afrique Occidentale Française (A.O.F.), devient une vaste aire de ravitaillement pour les alliés, ce qui accélère le développement des industries auxiliaires du commerce d'exportation transformant sur place les matières premières : à ce titre furent mis en place l'huilerie-savonnerie de la Compagnie de l'Industrie Textile Cotonnière (C.I.T.E.C.) en 1942 à Bobo-Dioulasso, l'abattoir municipal de Ouagadougou en 1954, l'usine d'égrenage de coton de la Compagnie Française pour le Développement des Textiles (C.F.D.T.) mise en service en janvier 1957. La guerre favorise également l'apparition d'industries diverses : création de deux imprimeries à Ouagadougou, l'imprimerie évangélique (1942) et l'imprimerie des Presses Africaines (1952) ; et un dépôt de boissons en 1955 qui deviendra plus tard les Brasseries de Haute-Volta (BRAVOLTA).

Ce processus d'industrialisation dans l'ensemble de l'Afrique francophone est accéléré entre 1945 et 1960 par les transformations de la politique coloniale française. Les mutations du capitalisme (intervention grandissante de l'Etat, apparition des "Plans Economiques"), expliquent la rupture de l'ancien pacte colonial. A partir de 1946 déjà, les *"Territoires d'Outre-Mer"* (ex-colonies) sont dotés de Plans de Développement qui mettent l'accent sur l'infrastructure des transports (prolongation jusqu'à Ouagadougou du chemin de fer de la Régie Abidjan-Niger en 1954), le bâtiment et les travaux publics. Ainsi s'ouvre un vaste marché pour les industries de métaux, de construction et l'extraction (artisanale) de la pierre à bâtir, les argiles et les sables ...

Mais la période coloniale s'est surtout caractérisée sur le plan industriel par l'absence d'une politique industrielle rigoureuse. Le colonisateur, loin de se préoccuper de l'avenir du pays, a surtout implanté quelques unités de production dans le but de servir sa cause. D'une manière générale, l'absence d'une politique industrielle consciemment conçue pour surmonter les nombreux obstacles spécifiques du territoire a lourdement marqué cette période, si bien qu'à l'indépencance (1960), la Haute-Volta s'est retrouvée avec un héritage très pauvre en industries, contrairement à certaines colonies françaises nouvellement indépendantes.

II - LA SITUATION EN 1960

L'activité industrielle en 1960, est largement dominée par des industries de transformation des produits locaux. S'y ajoutent des industries induites par le marché urbain. Toutes ces industries sont disséminées çà et là dans l'espace urbain.

A) - Les types d'industries et leur importance

1. Les industries de transformation des produits locaux

Elles sont essentiellement alimentaires et agricoles. L'huilerie-savonnerie de la Compagnie de l'Industrie Textile Cotonnière (CITEC-Huilerie), constitue la première unité industrielle alimentaire

de la Haute-Volta. Créée en 1942 à Bobo-Dioulasso, elle devait fournir à la consommation locale [2] 7 000 T. d'huile d'arachide par an et à l'exportation du beurre de karité. Ces produits étaient obtenus à partir du traitement des graines oléagineuses fournies par les paysans (arachides, amandes de karité). L'usine employait une centaine de salariés en majorité voltaïques, mais tout le personnel d'encadrement était européen.

Treize ans plus tard (1954), un abattoir frigorifique fut construit à Ouagadougou par la Société Industrielle de Construction d'Abattoirs Frigorifiques pour l'Afrique (S.I.C.A.F.A), et géré par la municipalité qui l'a agrandi d'un certain nombre d'éléments en fonction des besoins. Le bâtiment d'abattage situé au nord-est de la ville, derrière le barrage n° 3, vétuste, se composait d'un grand hangar ouvert à tous les vents orienté nord-sud de 52 mètres de long (13 travées de 4 m) et de 21 mètres de large. Il était divisé en 5 parties : une première travée réservée à l'abattage des ovins et des caprins ; cinq travées réservées à celui des bovins destinés à la vente sur place ; deux bureaux occupaient une septième travée, utilisés l'un pour le service vétérinaire et l'autre pour le contrôle ; trois travées pour l'abattage des bêtes pour l'exportation. La partie frigorifique existante, comprenait une chambre de 150 m3 de 0° à + 4°, deux chambres de 25m3 de 0° à + 4° et une chambre de 30 m3 à - 15°. A l'est, le bâtiment était en outre flanqué d'un auvent de 4 mètres de largeur et de 24 mètres de longueur, abritant un quai de chargement, un magasin et une partie des chambres froides, et à l'ouest d'un appendis pour l'abattage des porcs.

Dans l'ensemble, l'équipement était donc sommaire. Il ne comportait dans chaque travée que des rangées de barres à crocs et une bascule romaine pour les pesées. Le sol était une simple aire cimentée non munie de rigoles pour la récupération du sang. De la partie frigorifique, seule la grande chambre était utilisée pour l'exportation. Sa capacité était d'environ 10 tonnes par jour, mais les opérations de réfrigération

---

(2) - Entendons, l'ex-Haute-Volta : on se souvent que le territoire de Haute-Volta, créé en 1919, fut écartelé en 1932 et réparti entre les territoires du Soudan, du Niger et de la Côte-d'Ivoire. Il ne sera rétabli dans ses anciennes limites territoriales qu'en 1947.

et de stockage y étaient confondues. Une des petites chambres servait pour les saisies, l'autre pour les fruits et légumes et la chambre de congélation pour l'assainissement des viandes ladres.

Cependant, malgré la vétusté des installations, les abattages connurent une certaine hausse.

TABLEAU I - Les abattages contrôlés annuellement de l'abattoir de Ouagadougou

Années	ANIMAUX (têtes)							Tonnage
	Bovins	Ovins	Caprins	Porcins	Equins	Asins	Camelins	Globale (3)
1956	10 846	1 620	3 011	742	-			
1957	10 476	934	3 643	634	-			
1958	-	-	-	1 027	-			1 514
1959	10 968	4 547	6 924	611	93			1 637
1960	15 362	5 137	8 107	828	126			2 227

Source : Robinet.- Rapport de mission sur le développement de l'élevage et de la production animale - p. 41.

L'abattage fonctionnait tous les jours de la semaine ; en 1960, on a abattu en moyenne une cinquantaine de bêtes par jour. Mais la production était irrégulière. Elle baissait durant la saison des pluies, à cause du départ en congé des expatriés. Par contre, les jours de fête, elle pouvait doubler. Pour la fin du Ramadan, ou la Tabaski, on tuait jusqu'à 200 moutons.

(3) - En l'absence de toute pesée régulière, il est difficile de retenir un poids moyen des caracasses. Les Services de l'Elevage ont adopté les nombres suivants : 130 pour les bovins, 15 pour les ovins, 10 pour les caprins, 50 pour les porcs, 150 pour les équins et 200 pour les camelins, abats non compris.

Cette viande était en partie consommée dans l'agglomération, en partie exportée. Mais le tonnage consommé l'emportait de beaucoup.

TABLEAU II - L'évolution des tonnages de viande consommées à Ouagadougou

ANNEES	Tonnage disponible a la consommation	Population recensée ou estimée	Consommation moyenne par habitant par kg	Pourcentage du tonnage consommé par rapport au tonnage global abattu
1958	1 460			96,4
1959	1 524	51 500	35,4	93,1
1960	2 217	55 100	40,2	100

Source : Approvisionnement en viande de l'Afrique du Centre-Ouest - tome 1 p. 78. Etude SEDES.

La consommation moyenne de viande a progressé grâce à la présence d'une population expatriée grosse consommatrice, mais aussi, grâce au nombre croissant de Voltaïques salariés dont le niveau de vie s'est légèrement élevé.

La viande qui n'était pas consommée était exportée sous la forme de viande réfrigérée. Les exportations se faisaient surtout par voie ferrée vers la Côte-d'Ivoire. Elles portaient essentiellement sur la viande de boeuf.

TABLEAU III - L'évolution des tonnages de viande exportés

ANNEES	Tonnage global (y compris abats)	Tonnage exporté vers Abidjan	Pourcentage du tonnage exporté par rapport au tonnage abattu
1956	56	56	
1957	7	7	
1958	54	54	3,6
1959	113	113	6,9
1960	0	0	0

Source : Approvisionnement en viande de l'Afrique du Centre-Ouest tome 1.

L'huilerie-savonnerie de la CITEC et l'abattoir frigorifique furent complétés par deux petites unités agricoles pour l'égrenage du coton, d'une capacité totale de 10 000 T/an. La première fut construite à Bobo-Dioulasso en 1957, à l'est de la ville dans le quartier Koko, l'autre à Ouagadougou en 1958, dans la zone industrielle de Gounghin, sous l'impulsion de la Compagnie Française pour le Développement des Textiles (CFDT) installée en Haute-Volta depuis 1951, pour la vulgarisation et la modernisation de la production cotonnière.

Le coton-graine drainé par camions des différents points de vente du nord - nord-est, et du sud - sud-ouest, est entassé dans les hangars en fonction de sa variété et de sa qualité. Puis il est aspiré, nettoyé, et amené dans les égreneuses qui séparent la fibre des graines. Les graines sont recueillies au bas des machines, mais les fibres portées en suspension dans un courant d'air, sont rassemblées en nappes, puis déversées dans le coffre de la pression et comprimées par un piston hydraulique qui les serre de haut en bas pour les transformer en balles. Chaque balle pèse environ 200 kg. Elle est enfermée dans une toile, puis cerclée par des "quick-links" (4). L'ensemble de la production de graines de coton s'élevait à 1 300 T. par an.

(4) - Ces "quick-links" étaient fabriqués à Bobo-Dioulasso par une petite usine appartenant à la CFDT et chargée de subvenir aux besoins de

L'usine d'égrenage de Ouagadougou fonctionnait avec une main-d'oeuvre très réduite, soit en plus du Directeur, en même temps responsable de la société pour toute la Haute-Volta, et seul Européen, un chef d'usine, deux aides-mécaniciens, deux ouvriers spécialisés, une vingtaine de manoeuvres et un magasinier. Les manoeuvres n'étaient embauchés que pour le temps de fabrication réduit à 4 ou 5 mois par an, de la récolte au début de la saison des pluies. Mais durant cette période, ils étaient répartis en trois équipes, l'usine fonctionnant jour et nuit. Un premier lot de manoeuvres était embauché début décembre et formé par le chef de fabrication à une époque où les apports en coton-graine étaient encore peu importants. Ensuite, ils étaient mélangés avec d'autres manoeuvres qu'ils initiaient à leur tour et avec lesquels ils constituaient les trois équipes indispensables. La production dépendait uniquement de l'apport en coton-graine.

Parallèlement à la mise en valeur des ressources agricoles, l'autorité coloniale, a déployé ses efforts vers d'autres secteurs industriels susceptibles de lui permettre d'insuffler un nouveau dynamisme à son économie chancelante à cause des deux guerres. C'est dans ce contexte que l'or fut exploité à Poura, localité située à mi-chemin de Bobo-Dioulasso et de Ouagadougou, sur la rive gauche de la Volta Noire.(5)

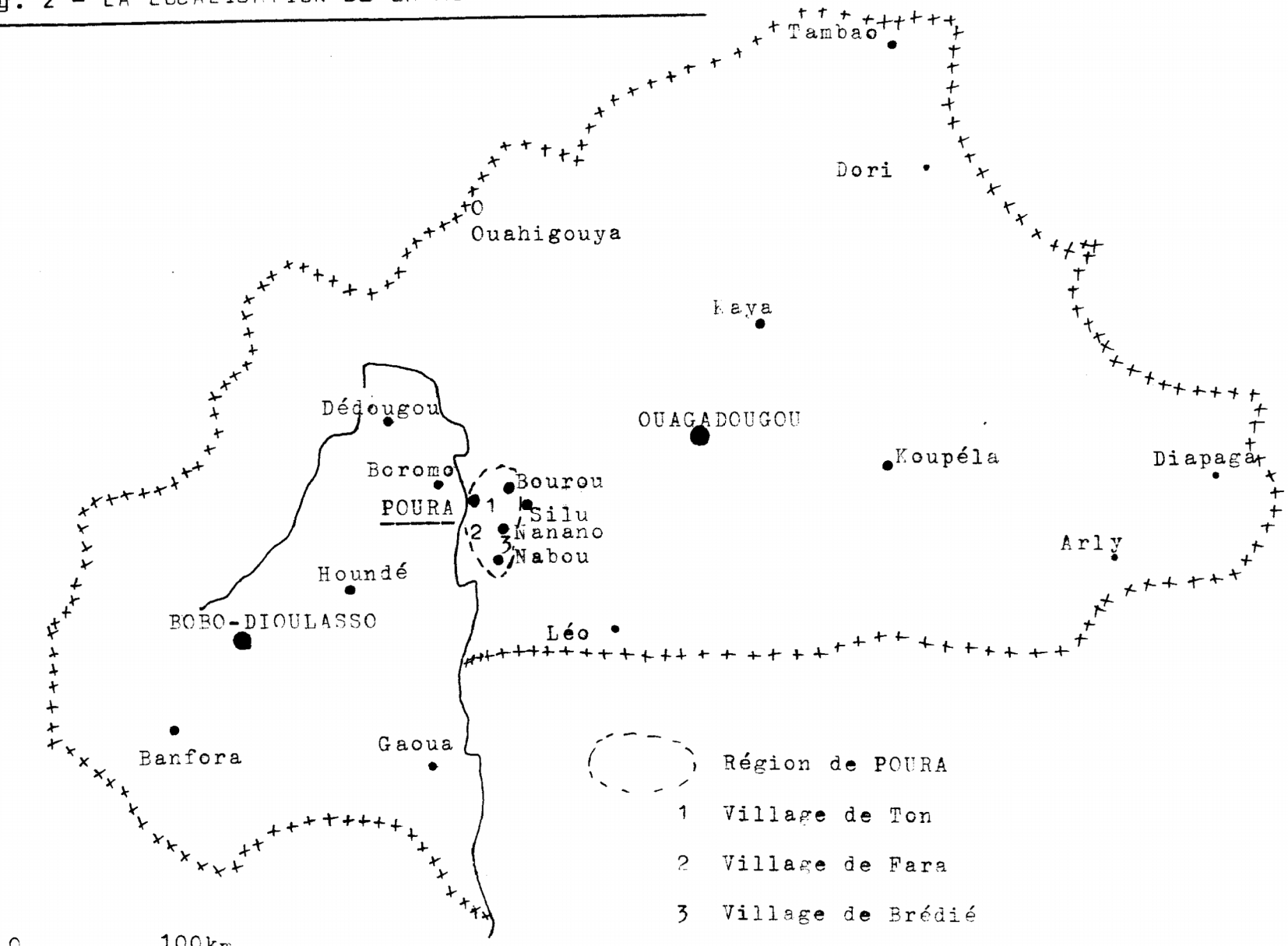
La faiblesse ou l'absence d'industrialisation est généralement considérée comme l'une des caractéristiques des économies sous-développées. Cette déficience est particulièrement marquée en Haute-Volta et singulièrement dans le domaine de l'industrie minière. Sous la domination française, à la veille de la Deuxième Guerre Mondiale, la production totale d'or de l'Afrique Occidentale Française s'élevait à 4 650 kg dont la quasi-totalité provenait de l'orpaillage indigène. Dans cette production, 14 kg sont attribués à la Côte-d'Ivoire. Dans cette dernière quantité, l'ex-Haute-Volta avait contribué pour une part difficile à quantifier. (6)

---

(5) - Voir figure 2.

(6) - P. DEYER. Note sur l'orpaillage indigène en Côte-d'Ivoire, Service des Mines, Dakar, 26 avril 1940, p. 1.

Fig. 2 - LA LOCALISATION DE LA MINE D'OR DE POURA



L'exploitation française de l'or en Haute-Volta, est très ancienne : elle s'étale de 1926 à 1966. Deux phases peuvent être distinguées dans cette période où l'industrie nationale était entre les mains de la puissance colonisatrice. La première se situe avant la seconde guerre mondiale. Elle est marquée par des recherches et des exploitations européennes en pays Lobi. L'insuccès des entreprises en pays Lobi, les bouleversements de la guerre ralentissent les initiatives et les reportent sur la rive gauche de la Volta-Noire dans la région de Poura où dans un deuxième temps, des sociétés se constituent et s'organisent pour l'exploitation du sous-sol voltaïque.

Avant la seconde guerre mondiale, l'initiative privée, souvent individuelle, caractérise les opérations minières européennes en Afrique française. Cela est vrai particulièrement pour l'or. On semble assister à une nouvelle *"conquête de l'ouest"* où, avec des moyens de fortune, on se précipitait sur des indices du métal précieux. Devancer l'autre étant l'objectif principal, la prospection scientifique fut négligée. Le contexte économique surtout expliquait cette fièvre d'avant-guerre. Le géologue français F. BLONDEL l'exprime clairement en 1934 :

"Cette substance précieuse a d'ailleurs à l'heure actuelle un avantage sur lequel il convient d'attirer l'attention. Tandis que pour toutes les autres substances nous vivons actuellement une dure crise de surproduction, l'emploi monétaire du métal jaune écarte à son profit cette difficulté. On peut dire que s'il est une substance dont l'exploitation puisse être recommandée à l'heure actuelle, c'est bien l'or. Tous ceux qui essayeront raisonnablement de mettre sur pied pour le moment des exploitations d'or dans ces territoires sont donc assurés de leurs débouchés et si leurs opérations sont sagement conduites, d'en tirer des profits notables". (7)

Cette justification explique suffisamment la ruée d'avant-guerre. Mais les opérations n'ont été ni *"raisonnablement"* ni *"sagement"* conduites. Aussi, à l'aube de la seconde guerre, le 23 juillet 1940,

---

(7) - F. BLONDEL, les recherches d'or en Afrique française, chronique des mines coloniales, n° 33, Paris, 1934, p. 363.

d'Abidjan, le Géologue SAGATZKY s'adressait à ses supérieurs à Dakar de la façon suivante :

> *"Trois faits importants doivent être reconnus par l'administration de l'Afrique Occidentale Française, et modifiés dans le plus bref délai :*
> - *l'industrie aurifère a été surprise par la guerre. En l'absence de bases solides qui devaient être officiellement approuvées et sévèrement appliquées par l'administration la veille de la guerre, l'industrie aurifère doit être considérée à présent comme en voie de non-organisation.*
>
> - *Depuis longtemps le commerce de l'or dans l'ex-Haute-Volta est passé entièrement aux mains des Dioula, opérant pour leur propre compte ou pour le compte de commerçants européens, et échappant ainsi au contrôle administratif.*
>
> - *Les statistiques officielles d'avant-guerre n'indiquaient, et celles d'ajourd'hui ne déterminent pas encore, le rendement réel en or de la Côte-d'Ivoire. L'étude minière de ce pays n'est pas encore achevée et son industrie aurifère se trouve encore à l'état embryonnaire".* (8)

Ce témoignage montre au début de la deuxième guerre mondiale, en juillet 1940, l'organisation de l'industrie aurifère en général en A.O.F., la faiblesse de la documentation officielle en ce qui concerne la Haute-Côte-d'Ivoire, c'est-à-dire, la Haute-Volta. Pourtant, au lendemain du premier conflit mondial, outre les aventuriers opérant isolément, une compagnie européenne a tenté une exploitation aurifère en Haute-Volta.

En effet, en 1926, la Compagnie Equatoriale des Mines (C.E.M.) arrivait dans la région de Gaoua. Trois ans plus tard, en 1929, elle y installait une filiale appelée Compagnie Minière de Haute-Volta (C.M.H.V.). Ses objectifs étaient l'étude des gisements de cuivre et d'or du cercle de Gaoua. La C.M.H.V. fut d'abord encouragée par de jolies teneurs relevées localement dans sa concession minière. Ensuite, l'irrégularité des gisements devait contraindre la compagnie, dès 1931, à se contenter du seul gisement de Cissé (9) où le métal jaune était contenu dans la couche latéritique.

---

(8) - J. SAGATZKY.- Problèmes d'organisation de l'industrie aurifère dans l'ex-Haute-Volta, Abidjan, Archives, SODEMI, 23 juillet 1940, folio 1, n° 460.

(9) - Il se situe à proximité de la zone de Poura.

La production dura cinq mois avec une moyenne de 1 kg par mois. La compagnie dut à la fin fermer son exploitation et reporter son effort sur les gisements d'Oubangui-Chari[10] à cause des circonstances liées à la crise économique. L'avenir était cependant prometteur et une faible activité subsista jusqu'en 1937. L'échec de la C.M.H.V. a eu, comme pour ses concurrentes en Guinée, au Soudan etc, les raisons suivantes :

- elle a tiré profit dès le début des gisements filoniens. Or ceux-ci sont généralement peu puissants et d'une minéralisation capricieuse ;
- la prospection a été hâtive et trop peu influencée par des travaux antérieurs ;
- enfin, peu d'intérêt a été accordé aux gisements de teneur moyenne ou faible généralement concédés aux autochtones.

Après 1945, la recherche sur l'or en Haute-Volta est dominée par des organismes officiels, même si l'exploitation demeure entre les mains de compagnies privées. Si l'or du Lobi conserve un certain attrait, l'essentiel de l'effort des industriels s'est porté sur la rive gauche de la Volta Noire ou autour du village de Poura ; les travaux anciens des autochtones ont donné des fils conducteurs aux géologues. Une prospection a été amorcée dès 1939. Pour la recherche, les organismes suivants se sont relayés jusqu'à l'indépendance de la Haute-Volta :

- la Société Africaine des Grands Travaux de l'Est (S.A.G.T.E.) qui prend la relève en 1949 des Travaux de l'Ouest Africain (T.O.A.) ;
- Le Bureau Minier de la France d'Outre-Mer (BU.MI.F.OM.) ;
- La Direction Fédérale des Mines de l'A.O.F. qui n'est qu'une évolution du BU.MI.F.OM.
- et le Bureau de la Recherche Géologique et Minière (B.R.G.M.) qui a encore opéré récemment à Poura.

---

(10) - Oubangui-Chari : il s'agit de la République Centrafricaine, nom pris par ce territoire à son indépendance en 1960.

Après l'indépendance, un organisme national, la Direction de la Géologie et des Mines (D.G.M.) a pris le contrôle théorique de l'ensemble des recherches géologiques et minières et a travaillé à Poura de 1962 à 1965, puis depuis 1974.

L'exploitation de l'or de Poura avait démarré en 1939 avec les Travaux de l'Ouest Africain (T.O.A.). Puis en 1949 était créé le Syndicat de Poura qui regroupait la Société Africaine des Grands Travaux de l'Est, le Bureau Minier de la France d'Outre-Mer et la Société Marocaine des Mines et des Produits Chimiques.

Jusqu'en 1961, le Syndicat de Poura exploitera trois filons principaux (filon plaine, filon montagne, filon ouest) de quartz aurifère. Il a été relayé par la Société des Mines de Poura (S.M.P.) constituée en 1961 après le retrait du BU.MI.F.O.M. du Syndicat de Poura, le Bureau de Recherches Géologiques et Minières (B.R.G.M.) prenant sa place.

De 1945 à 1951, l'exploitation portait sur les tailings situés aux environs de Poura, et correspondant aux anciens lavages de saison sèche. Les sables aurifères étaient aussi pris dans un marigot voisin et correspondaient à un ancien lavage de saison humide. A partir de 1951, l'exploitation des tailings est arrêtée au profit des recherches filoniennes de profondeur dans le plus important des trois filons de la région : le filon plaine.

Evalués à 320 000 tonnes avec une teneur de 1,5 g/t, les rejets anciens de Poura exploités par la Société Africaine des Grands Travaux de l'Est entre 1939 et 1948 ont donné au total 151 kg d'or pour l'exportation en France.(11) A la naissance de la Société des Mines de Poura en juin 1961, de grands espoirs étaient donc permis à la jeune nation voltaïque pour compenser une balance commerciale très déficitaire.

---

(11) - G. BOURNET et R. DELAFOSSE. - Les possibilités minières de la République de Haute-Volta.

2) Des industries induites par les marchés urbains

La boulangerie, activité semi-artisanale a connu une expansion très importante avec la présence dans la ville du type colonial de consommateurs européens essentiellement Français et, d'une manière générale par le phénomène de l'urbanisation : en 1959, Ouagadougou comptait 51 500 habitants dont 1 500 expatriés.

L'engouement manifesté pour les activités boulangères semble être lié au développement de la consommation du pain qui s'est répandu plus rapidement que tout autre produit alimentaire nouveau. Le pain est un aliment sain, fort apprécié tant en milieu urbain que rural (l'existence des boulangeries artisanales le confirme). En outre, il est peu coûteux et se prête bien à une utilisation variée.

Pour toutes ces raisons, deux boulangeries industrielles sont construites à Ouagadougou : la boulangerie Attié, et la Boulangerie-Pâtisserie Nouvelle, respectivement en 1956 et 1958.

Elles font toutes deux du pain, mais la Boulangerie-Pâtisserie Nouvelle ajoute au pain des pâtes et des biscottes, des plats cuisinés, des pâtisseries et des confiseries. Toutes sont assez bien équipées. Elles possèdent un pétrin électrique, une fontaine à eau froide, une diviseuse, une façonneuse, une chambre à fermentation formée de caisses en bois hermétiques et un four : four à vapeur Krausch, au bois, pour la plus ancienne, four à vapeur au fuel pour l'autre. La Boulangerie Nouvelle possède en plus pour la pâtisserie un petit laboratoire et une chambre froide de 20 m3, pour la conservation des viandes et des poissons, une chambre de congélation de 12 m3, et pour la vente, une boutique climatisée.

Ces installations représentent des investissements non négligeables : 12 millions de F. CFA pour la Boulangerie Attié, et 22 millions de F. CFA pour la Boulangerie-Pâtisserie Nouvelle.

Le personnel employé est relativement nombreux d'autant plus que les entreprises ont deux ou trois équipes d'ouvriers qui travaillent jour et nuit.

TABLEAU IV - Le personnel employé dans les boulangeries industrielles de Ouagadougou en 1960

Personnel	Boulangerie Attié	Boulangerie Nouvelle
Nombre d'équipes	2	3
Composition de chaque équipe	1 contremaître boulanger 13 ouvriers	1 contremaître boulanger 9 ouvriers
Commis pour la vente	1	1
Chauffeurs	2	7
Manoeuvres	5	2

Source : Résultats d'enquête.

Comme matières premières, ces entreprises utilisent, pour le pain, de la farine de froment (0,8 à 1 tonne par jour) du sel, de la levure et de l'eau, et pour la pâtisserie, des oeufs, du beurre, du sucre, des fruits et des alcools. A l'exception de l'eau, des oeufs, du sucre et de quelques fruits, tous ces produits sont importés de France. La Boulangerie Nouvelle s'adresse en général directement au producteur, et possède à cause de la longueur des délais de route d'importants stocks : 100 tonnes de farine en moyenne, soit 2 000 sacs. La Boulangerie Attié passe par l'intermédiaire d'importateurs locaux, la CFAO, la Société Voltaïque d'Importation (SOVOLDIM) ou la Société Voltaïque d'Import Azar et Salamé (SOVIMAS).

Comme source d'énergie, ces entreprises utilisent le bois de chauffage coupé dans les alentours de Ouagadougou ou du gaz-oil importé, et de l'électricité fournie par la Société Africaine d'Electricité (SAFELEC).

Les productions et les ventes s'équilibrent. Mais tandis que pour l'une, elles sont en hausse, pour l'autre, elles sont en baisse. En effet, la mise en service de la Boulangerie Nouvelle a pu être considérée comme un défi pour la Boulangerie Attié. Elle a réussi à panifier jusqu'à 1,250 tonne de farine de froment par jour en 1960. Jadis réservé aux Européens, le pain est maintenant consommé par la population africaine, qui en apprécie le goût, et l'avantage qu'il a d'être prêt pour la consommation. Ainsi, l'accroissement de la consommation de pain justifie le dynamisme de l'activité boulangère au cours de cette période.

Chaque entreprise a sa clientèle. La Boulangerie Nouvelle a une partie des Européens et les restaurants, tandis que la Boulangerie Attié qui dispose d'un service de livraison plus ou moins moderne -2 fourgonnettes et une dizaine de caisses roulantes- approvisionne les quartiers africains les plus excentriques. Mais chaque entreprise doit tenir compte de l'irrégularité de la vente. En juillet et août, elle baisse de 20 à 30 % à la Boulangerie Nouvelle à cause du départ des Européens. En septembre, octobre et novembre, elle baisse de 15 à 20 % chez Attié et sur les points de vente traditionnels, à cause de la récolte des produits vivriers, et de l'envahissement du marché de Ouagadougou par le mil.

Quoiqu'il en soit, pour ces deux entreprises, la concurrence est sévère, et les bénéfices sont faibles, d'autant plus que toutes ont des frais importants : frais d'achat en matières premières et en source d'énergie, frais de personnel, frais financiers, impôts et taxes, car aucune d'entre elles n'est conventionnée.

Or, malgré toutes ces difficultés, dans certains fonds de cour, de véritables petites boulangeries artisanales sont créées. Avec un pétrin à main et un four en banco, les artisans boulangers panifient un ou deux sacs de farine par jour, et comme il s'agit dans la plupart des cas d'une farine de qualité inférieure, ils vendent à des prix bas, inférieurs à ceux des boulangeries industrielles. Même si la concurrence n'est pas âpre, ces boulangeries traditionnelles les privent néanmoins d'une partie de leur clientèle.

Une usine d'embouteillage de bière et de boissons gazeuses vit le jour presque simultanément avec l'apparition des boulangeries modernes.

Mises en place en 1955 à Bobo-Dioulasso, les Brasseries de Haute-Volta (BRAVOLTA), d'abord un simple dépôt de boissons des Brasseries de Côte-d'Ivoire (BRACODI), mais exclusivement de la bière pour le ravitaillement des villes de Bobo-Dioulasso et de Ouagadougou, acquirent dans la même année, une petite unité d'embouteillage de boissons gazeuses. Ce n'est qu'en 1957 que Bobo-Dioulasso commença à recevoir la bière dans des conteneurs réfrigérés pour la mise en bouteille : la première chaîne d'embouteillage était née. En 1959, Ouagadougou fut dotée à son tour d'une usine d'embouteillage de bière provenant toujours d'Abidjan par conteneurs réfrigérés la production totale s'éleva alors à 60 000 hl/an. Un autre type d'industries s'est développé beaucoup plus tôt : les industries polygraphiques, à l'initiative des missions religieuses.

L'imprimerie de la Mission Evangélique représente la plus ancienne entreprise de la ville de Ouagadougou. Construite en 1942 par un pasteur américain pour les besoins de la Communauté des Assemblées de Dieu, elle fut agrandie par la suite et modernisée. Mais elle resta toujours une petite entreprise composée de 5 machines : une composeuse, une presse automatique, une plieuse, une perceuse et une agrafeuse, lui permettant d'assurer l'impression d'un petit journal paroissial, de brochures et de travaux divers émanant généralement des membres de la Communauté. Dix ans plus tard, l'imprimerie de la Mission Catholique ouvrait ses portes pour les besoins du diocèse de Ouagadougou. Mais elle fut très vite l'imprimerie de la cité : les services de l'administration coloniale, les commerçants, le jeune Etat voltaïque, les premiers industriels devinrent ses clients.

B) La répartition spatiale (12)

Les usines avaient été édifiées un peu au hasard en fonction des besoins de leurs constructeurs sans tenir compte du plan d'urbanisation dans son ensemble. Il en résulte une dispersion des unités industrielles dans l'espace urbain.

---

(12) - Voir figure 3.

A Ouagadougou, la centrale thermique de la Société Africaine d'Electricité (SAFELEC) construite en 1954, était située au nord-est de la ville, sur la rive droite du barrage n° 3, tandis que l'abattoir frigorifique se trouvait lui sur la rive gauche. L'Imprimerie des Presses Africaines, et celle de la Mission Evangélique, se localisaient respectivement dans le quartier de la Mission Catholique à proximité de la Cathédrale de l'Immaculée Conception, et dans le quartier Dapoya, près de l'ancienne gare routière, et les usines d'égrenage du coton et d'embouteillage de boissons BRAVOLTA, dans le quartier Gounghin.

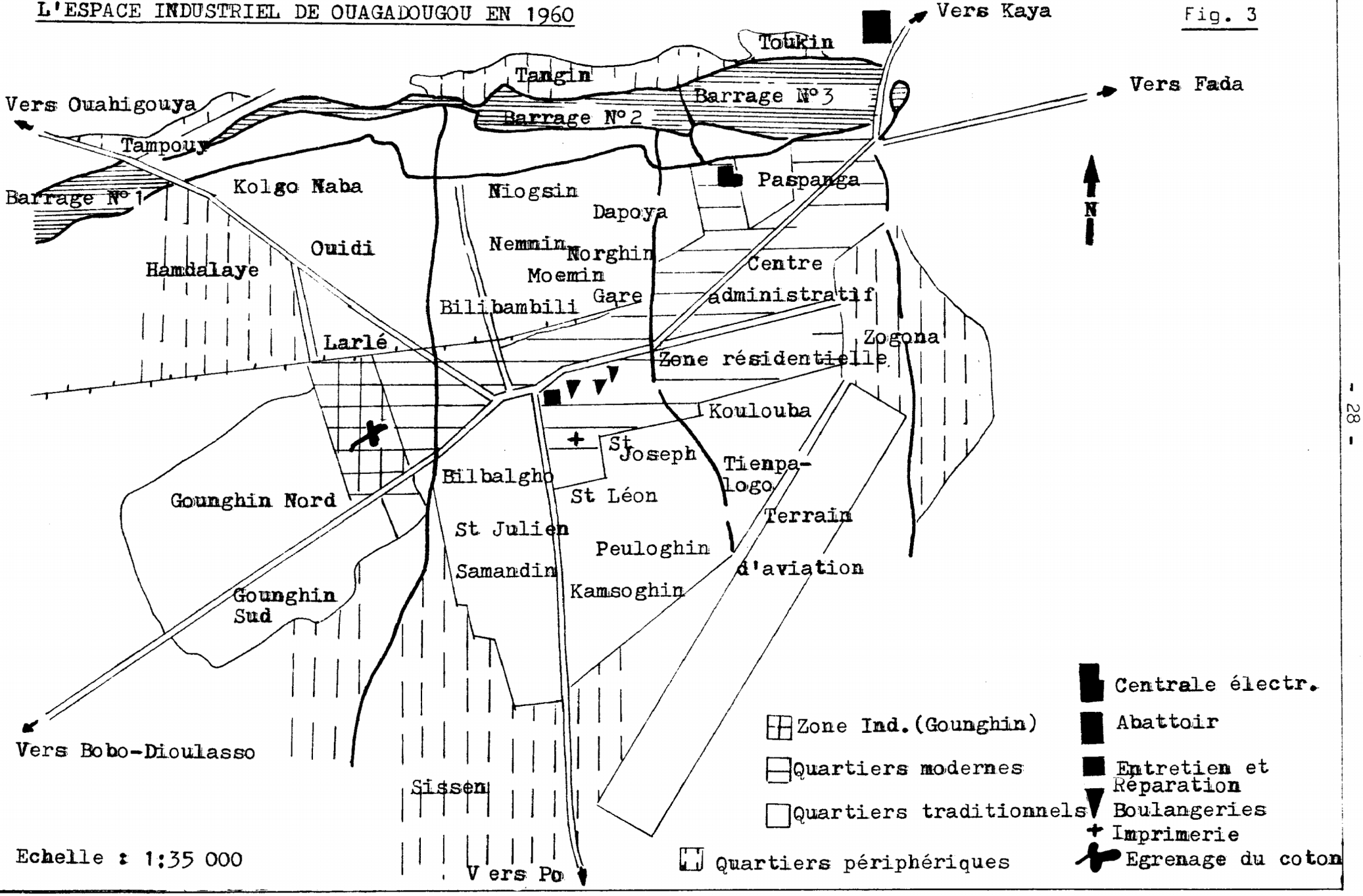
A Bobo-Dioulasso, la CITEC-Huilerie et l'usine d'égrenage du coton, se sont développées dans la même enceinte, à Koko, ainsi qu'une usine productrice d'électricité. Avec l'abattoir au nord-est de la ville à Niéniéta, le long de la voie ferrée Bobo-Ouaga et la BRAVOLTA dans la zone commerciale près de la gare ferroviaire, nous embrassons là l'essentiel de l'espace industriel de cette ville.

Cette répartition amène plusieurs remarques : l'espace industriel n'est pas clairement défini, c'est pourquoi on retrouve des usines dispersées dans les quartiers d'habitat moderne ou traditionnel. Certaines d'entre elles ont été contraintes de déménager précipitamment en zone industrielle, parce que leur espace vital s'amenuisait au fur et à mesure de l'extension de l'habitat, mais aussi à cause de l'incompatibilité de leurs activités avec une vie urbaine saine (odeurs nauséabondes, pollution ...). Tel est le cas, des usines de Koko, notamment la CITEC-Huilerie.

La période d'avant 1960 en Haute-Volta, s'est donc caractérisée par une absence totale d'organisation de l'espace industriel. L'autorité coloniale loin de s'en soucier, a plutôt misé sa politique sur l'infrastructure urbaine sans tenir compte d'un possible développement industriel. D'ailleurs, le nombre fort restreint d'usines n'a pas non plus incité les industriels à regrouper leurs entreprises dans une zone déterminée. Mais à partir de 1954, tout change. Une zone destinée à accueillir les futures industries fut délimitée à Ouagadougou dans le quartier Gounghin : la première zone industrielle était née.

L'ESPACE INDUSTRIEL DE OUAGADOUGOU EN 1960

Fig. 3



CHAPITRE II - LA POLITIQUE D'INDUSTRIALISATION DEPUIS 1960

Elle repose sur un certain nombre de principes et s'appuie sur les plans socio-économiques de développement. Des zones industrielles apparaissent au fur et à mesure que l'industrie prend de l'extension. L'intégration de l'artisanat au circuit industriel n'en est qu'à ses débuts.

I - LA POLITIQUE DES POUVOIRS PUBLICS

A) Elaboration des principes de l'industrialisation

Depuis l'indépendance, la Haute-Volta vise surtout à consolider l'indépendance économique du pays, à améliorer la balance commerciale, à créer des emplois et à réduire au maximum les effets de la détérioration des termes de l'échange.

Pour ce faire, plusieurs orientations plus ou moins complémentaires seront suivies. Dans la politique de substitution des importations, l'Etat encourage l'implantation d'unités de production pour les produits manufacturés de grande consommation jusque-là importés (tôles, ustensiles de cuisine, chaussures en matière plastique ou en cuir ...). Cela permet au pays de jouir d'une certaine indépendance vis-à-vis de l'extérieur pour des produits de grande importance. Cette politique qui se solde souvent par un effet négatif sur la balance commerciale en ce sens que les matières premières sont la plupart du temps importées, contribue cependant à la création d'emplois et de valeur ajoutée.

Afin de lutter contre la détérioration des termes de l'échange dont la conséquence immédiate est le découragement des producteurs nationaux des ressources locales exportées jusque-là comme matières premières, l'Etat favorise la construction sur place d'unités industrielles de transformation de ces matières locales (coton, arachides, bétail sur pied, amandes de karité ...). L'Etat investit dans certains secteurs clés de l'économie nationale comme le textile, la canne à sucre ... et le revenu

des paysans s'en trouve amélioré. Cependant le succès de cette politique se voit quelquefois limité par les aléas climatiques qui perturbent la production des matières végétales.

Le souci constant d'équilibrer la balance commerciale sinon de l'améliorer, a amené les opérateurs économiques à s'orienter aussi vers une politique qui repose sur l'exploitation des bonnes conditions de production qu'on peut rencontrer dans le pays. Ainsi, on mise essentiellement sur les matières disponibles, sur la main-d'oeuvre bon marché et sur une fiscalité légère. Elle permet de cette manière de fabriquer des produits compétitifs sur le plan extérieur du moins, du point de vue coût de production, donc elle favorise l'exportation.

Mais le problème du développement industriel ne repose pas seulement sur la conception d'une politique d'industrialisation bien pensée, mais aussi et surtout sur les moyens mis en oeuvre pour son exécution.

Pour soutenir cette politique, nombre d'institutions furent créées.

La Direction du Développement Industriel et de l'Artisanat (D.D.I.A.) fut fondée en 1965 au Ministère du Commerce, de l'Industrie et des Mines et chargée de toutes les questions relatives au développement industriel et à la promotion de l'industrie et de l'artisanat. En 1981, la D.D.I.A. fut transformée en une Direction Générale : la Direction Générale de l'Industrie et de l'Artisanat (D.G.I.A.).

L'Office de Promotion des Entreprises Voltaïques (O.P.E.V.) fut créé en 1970 comme soutien des activités de la D.D.I.A., notamment dans le domaine de l'assistance des moyennes et petites entreprises voltaïques. Dans la même année apparaissait la Banque Nationale de Développement (B.N.D.), pour financer des projets de développement dont des projets industriels. Cinq ans plus tard la Caisse Nationale de Dépôts et des Investissements (C.N.D.I.) vit le jour. Elle a pour attribution de stimuler la croissance de capitaux voltaïques dans l'industrie, c'est l'opération *"Voltaïsation des capitaux"*. Quant au Fonds d'Assistance au Développement

Industriel (F.A.D.I.), il fut chargé du financement d'études de préfaisabilité et de faisabilité des projets industriels. Enfin, on a essayé d'exécuter les objectifs généraux et critères grâce à des instruments de politique résumés dans le Code des Investissements. Il contient des articles particuliers pour la petite entreprise avec une participation majoritaire de capital voltaïque.

Le Code des Investissements est l'un des instruments privilégiés de la politique industrielle. Il se compose de deux grandes parties. La partie A traite des régimes généraux concernant l'organisation de l'entreprise, l'emploi, la production et la négociation et stipule les droits et devoirs des investisseurs étrangers et leurs coopérateurs. La partie B intègre des régimes particuliers, en principe seulement en faveur des industries reconnues prioritaires par l'Etat. En pratique, le Code est appliqué à toutes les activités industrielles.(13)

Une entreprise qui veut bénéficier des avantages du Code, doit préparer un dossier. Ce document doit comprendre quatre sous-dossiers où sont exposés les aspects juridiques, techniques, financiers et socio-économiques du projet. Il est présenté à la D.G.I.A. qui consulte à son tour la Commission Nationale des Investissements présidée par le Ministre du Commerce, de l'Industrie et des Mines. Moins de 90 jours après la réception du dossier, la Commission doit statuer sur la demande. Son avis est envoyé au Conseil des Ministres qui prend la décision et l'annonce par décret.

De cette politique industrielle naîtront un certain nombre d'industries. Ainsi, le secteur industriel comprenait, fin 1965, 36 usines et unités de production largement dominées par les industries agricoles et alimentaires.(14) Pour comprendre ce brusque élan, cet engouement pour l'industrialisation, il faut bien sûr se référer à la politique industrielle, certes, mais aussi à l'animation d'un certain mythe : *"le mythe de l'industrialisation"*. Il faut se rappeler que la Haute-Volta comme

---

(13) - Voir tableau V.

(14) - Voir tableau VI.

TABLEAU V - APERÇU DES REGIMES DU CODE DES INVESTISSEMENTS

	Conditions et obligations particulières	Régimes fiscaux	Régimes douaniers	Durée de validité
Agrément	A1 : -	Stabilisation du régime fiscal sauf pour services rendus	-	15 ans + éventuellement 2 ans de délais d'installation
	A2 : Egale A1, plus :	Stabilisation exonération dégressive pendant 5 ans de TCA et BIC (15)	Exonération de tous droits et taxes perçus par le service des douanes à l'entrée : -matériel de production -matières premières pour 10 ans	Durée fixée par décret d'agrément
	A3 : Réservé aux entreprises travaillant pour l'exportation Egale A2 plus :	Stabilisation Exonération de TCA et BIC pendant la durée de l'agrément pour produits ouvrés, transformés et exportés.	Exonération totale comme A2. Exonération étendue à toute la durée de l'agrément pour produits réexportés	Durée fixée par décret d'agrément
CONVENTION	B : Investissements 100 x 10^6 F. CFA, non compris fonds de roulement. Matières premières d'origine voltaïque Création 56 emplois Cadres voltaïque Réinvestissements Bénéfices 20 %.	Stabilisation Pour les autres impôts selon Convention particulière.	15 ans + éventuellement 5 ans de délai d'installation	Selon Convention particulière : 25 ans + 5 ans de délai.

Source : Van Dijk 1981 B ; Ordonnance n° 78/010/Pres. 163-78 ; adaptation.

(15) - TCA : Taxe sur le chiffre d'affaires.

TABLEAU VI - La répartition géographique des principales unités industrielles en 1965

Centres / Secteurs	Ouagadougou	Bobo-Dioulasso
Industries alimentaires	Abattoir frigorifique Boulangeries modernes Confiserie	CITEC-HUILERIE BRAVOLTA Abattoir Confiserie (SOCONAF) Boulangerie Rizerie Sisalia
Industries textiles	SICOVO STOBAVO	Egrenage du coton
Industries des Matériaux de construction et Bois	Briqueteries Technibois EIBCF	
Industries Métalliques	F.I.V.	S.I.B.
Industries de la Chaussure et du Cuir	Centre de tannage	M.P.H.V.
Industries du Montage	SOVICA	IVOLCY
Entretien et Réparation	CICA - SCOA Ets. Aubaret, King H.V.	
Imprimeries	Imprimeries : - Evangélique - Nationale Presses Africaines	

Source : Plan Cadre 1967 - 70 - République de Haute-Volta.

beaucoup d'autres Etats Africains, vient d'être indépendante, et que l'affirmation de ce droit politique passe par l'indépendance économique. La seule voie possible, tangible et rapide étant l'industrialisation à outrance, cela s'est traduit par des implantations industrielles désarticulées, souvent mal gérées en Haute-Volta. D'où le constat d'échecs socio-économiques graves peu de temps après l'indépendance qui se sont révélés à travers un profond malaise social. La conséquence immédiate fut la chute du premier Président de la République le 3 janvier 1966.

De toute façon, pour être modeste, l'échec était prévisible. En effet, le "tissu industriel" hérité de la colonisation était très léger, il fallait pour le consolider, renforcer les unités existantes, créer d'autres industries complémentaires, mais surtout assurer une bonne gestion et mettre en place un personnel national d'un niveau professionnel acceptable : en un mot, veiller à la rentabilité de l'entreprise. Il ne faut pas oublier que les usines d'alors étaient tenues par la Métropole à tous les niveaux ... la transition a été brutale, puisque la Haute-Volta n'avait pas suffisamment de cadres et de techniciens pour la relève.

Pourtant, cela ne doit pas nous faire perdre de vue les réalisations industrielles qui suivirent l'indépendance. 1962 vit la création d'un atelier de confection de la Société Industrielle et Commerciale Voltaïque (SICOVO) et la transformation des métaux est représentée par deux ateliers : l'un fabrique des lits et des tôles, la Société Industrielle Bobolaise (S.I.B.), l'autre fabrique des charpentes métalliques, la Ferronnerie Industrielle Voltaïque (F.I.V.). 1963 vit la mise en place de l'Imprimerie Nationale, de l'usine de traitement des résidus de l'abattoir et de la fabrique des stores et bâches de la Société Stores et Bâches de Haute-Volta (STOBAVO). 1964 vit naître une troisième boulangerie industrielle, le Centre de Tannage, la fabrique de charpentes et meubles de Technibois et la briqueterie de Pabré. En 1965, c'est la création de la Manufacture de Plastique de Haute-Volta (M.P.H.V.) et l'Entreprise Industrielle de bois de construction voltaïque (E.I.B.C.V.). Quelques activités diverses peu importantes telles que confiseries, fabrique de yaourts ... existent également. La branche entretien et réparation de véhicules regroupe 8 garages

et ateliers de carrosserie [16]. L'industrie de montage est largement dominée par l'Industrie Voltaïque du Cycle (IVOLCY) qui produit des bicyclettes et vélomoteurs, et par un atelier de fabrication de matériel et outillage agricoles. Fin 1965, l'ensemble représentait environ 36 installations industrielles dont 20 à Ouagadougou et 16 à Bobo-Dioulasso. Certaines sociétés possédaient un atelier dans chacune de ces deux villes.

L'industrie employait 1 288 personnes dont 78 étrangers essentiellement européens. La plupart de ces industries ainsi créées étaient consécutives à la mise en place d'un cordon douanier protectionniste après l'indépendance, et à la publication en 1962 du premier Code des Investissements. Leur production correspondait en général à un marché d'importation rapidement substituable. Malheureusement, elles se situent presque toutes au stade final de la fabrication. Malgré la création d'emplois, leur incidence sur l'économie est faible, et en revanche, la substitution de leurs produits à ceux importés pèse lourdement sur le budget national par suite d'exonérations fiscales étendues.

Même si des réserves peuvent être faites dans certains cas sur la rentabilité de telle ou telle entreprise ou sur le manque de coordination industrielle, il est évident que l'industrialisation en Haute-Volta est "partie" comme le confirmèrent les années qui suivirent. Il y eut en effet une certaine amélioration de la gestion des entreprises ; les tâtonnements de départ ont fait place à de nouvelles politiques industrielles dans le cadre des Plans de Développement. Sans nier la marge d'erreurs et d'imperfections possibles, ils constituent cependant un cadre de travail rationnel.

---

(16) - Les plus importantes sont les suivantes :

1954 : Etablissements Aubaret
1956 : King-Haute-Volta, filiale du Groupe Unilever ;
1958 : Agence de la Société Commerciale et Industrielle de la Côte d'Afrique (CICA)
1963 : Agence de la Société Commerciale de l'Ouest-Africain (SCOA).

B) La planification industrielle

En 1966, les militaires au pouvoir s'attelèrent au redressement de la vie économique. Le Gouvernement prit dès lors des mesures d'austérité très rigoureuses qui entraînèrent une baisse importante du niveau de vie des salariés et, par voie de conséquence, un ralentissement de la vie économique dans les villes. Par contre, une gestion stricte des finances publiques permit de résorber le déficit budgétaire qui devint excédentaire en 1968 tandis que de grands travaux permirent une relance de l'économie.

1. Le Plan-Cadre 1967-1970

Cette période vit naître les plus grosses entreprises du pays à la suite de la mise en place d'un cordon douanier protectionniste et à l'attrait du Code des Investissements.

7 usines et unités de production ont été créées pendant la mise en application du Plan-Cadre quadriennal (1967-1970) dont 2 pour le secteur agricole et alimentaire : l'agglomérerie de la Société Sucrière de Haute-Volta (SOSUHV) en janvier 1969, la fabrique de cigarettes de la Manufacture Voltaïque des Cigarettes (MAVOCI, décembre 1967), 2 pour le secteur des industries chimiques et du plastique : la fabrique d'allumettes de la Société Nationale pour l'Industrie et le Commerce (SONICO, février 1967), la manufacture de chaussures BATA (novembre 1969), 1 pour le secteur du bois et du bâtiment : la fabrique de briques de la Société Voltaïque de Briqueterie et de Céramique (VOLBRICERAM, 1967) et 2 pour le secteur des industries textiles : l'usine d'égrenage de la CFDT et l'usine de filature-tissage de la Société Voltaïque des Textiles (VOLTEX), toutes deux implantées à Koudougou respectivement en janvier et décembre 1969. 3 entreprises prioritaires qui avaient bénéficié de l'agrément du Code, ont par contre cessé leurs activités : la mine d'or de Poura, la Manufacture de plastique de Haute-Volta (M.P.H.V.), et l'Entreprise Industrielle de Bois de Construction Voltaïque (E.I.B.C.V.). La mise en service de 2 nouvelles unités en 1970, la fabrique de peintures et colorants de la Société Voltaïque des Peintures, Colorants et

Emballages et la nouvelle usine d'égrenage de la CFDT à Bobo-Dioulasso, porte à 9 le nombre d'usines créées pendant cette période. Durant le Plan intérimaire en 1971, une minoterie de blé et de mil ouvre ses portes à Banfora : les Grands Moulins Voltaïques sont nés. Exception faite du secteur des industries agricoles et alimentaires du fait du report à 1972-1973 du projet de création d'un complexe agro-industriel sucrier, les investissements inscrits au plan ont été non seulement réalisés fin 1970, mais encore parfois dépassés, prouvant ainsi la réalité du nouveau dynamisme de l'économie voltaïque. Le développement de l'industrialisation du pays pouvait alors se poursuive sur la base définie par le plan, notamment la transformation en aval et en amont de la production agricole et alimentaire.

Un facteur important a, sans nul doute, été la suppression des droits de douane sur les marchandises originaires des pays de la Communauté Européenne autres que la France. Au cours de la période 1966-1970, la croissance économique annuelle moyenne de la Haute-Volta a été de 5,9 % par an, mais elle a été absorbée en partie par la hausse des prix. On assiste à une disparité des croissances sectorielles mais au profit de la branche industrielle :

- croissance faible : élevage, bâtiment, Travaux Publics, énergie, commerce moderne ;
- croissance moyenne : agriculture (3 %) ;
- croissance rapide : industrie textile (40 %), alimentaire (22 %), métaux (12 %).

Le plan quinquennal de développement a joué un rôle moteur dans les investissements industriels. Il a entraîné un accroissement de la consommation, et de l'effort productif du secteur agricole d'exportation.

2. Les Plans quinquennaux

Le deuxième Plan de Développement (1972-1976) a inscrit 15 projets industriels au cours de cette période, représentant un investissement global de 8 133 millions de F. CFA. Les industries qui ont vu le

jour pendant cette période intéressent tous les secteurs industriels, mais particulièrement les industries alimentaires et les industries chimiques et dérivées. Bien que la priorité du troisième Plan (1977-1981), comme celle des précédents soit le développement rural, le secteur industriel tient une place importante. En effet, l'industrie a une action directe sur le secteur primaire, soit qu'elle fournisse des biens d'équipement et divers produits à l'agriculture (matériel agricole), soit qu'elle reçoive du secteur primaire des matières premières de sa production (produits d'élevage : bétail ; ou agricole : coton, canne à sucre, fruits et légumes). Par ailleurs, l'industrie constitue un débouché pour le secteur de l'éducation et de la formation qui lui fournit les cadres nécessaires à son expansion. La Haute-Volta s'est fixée pour objectif à long terme d'être semi-industrialisée à l'horizon 1990 où la part de l'industrie dans la production intérieure brute devrait représenter 15 à 20 %.

L'axe principal qui a guidé la politique du développement industriel au cours de ces Plans, est la création d'industries dans la branche liée principalement à l'agriculture et où peuvent se multiplier les liens économiques entre les diverses unités de production. Ce sont de telles industries qui ont bénéficié de l'appui prioritaire de l'Etat, en même temps que des zones industrielles étaient créées.

II - LES ZONES INDUSTRIELLES : UNE VOLONTE D'AMENAGEMENT URBAIN

Il n'existe pratiquement en Haute-Volta que quatre centres autour desquels s'est développée une activité industrielle. Mais les zones industrielles à proprement parler sont au nombre de trois : une à Bobo-Dioulasso, à l'ouest de la ville, desservie par voie ferrée, et les deux autres à Ouagadougou : Gounghin (depuis 1954) et Kossodo (depuis 1979). C'est à l'intérieur de ces espaces aménagés que s'organise la vie industrielle du pays.

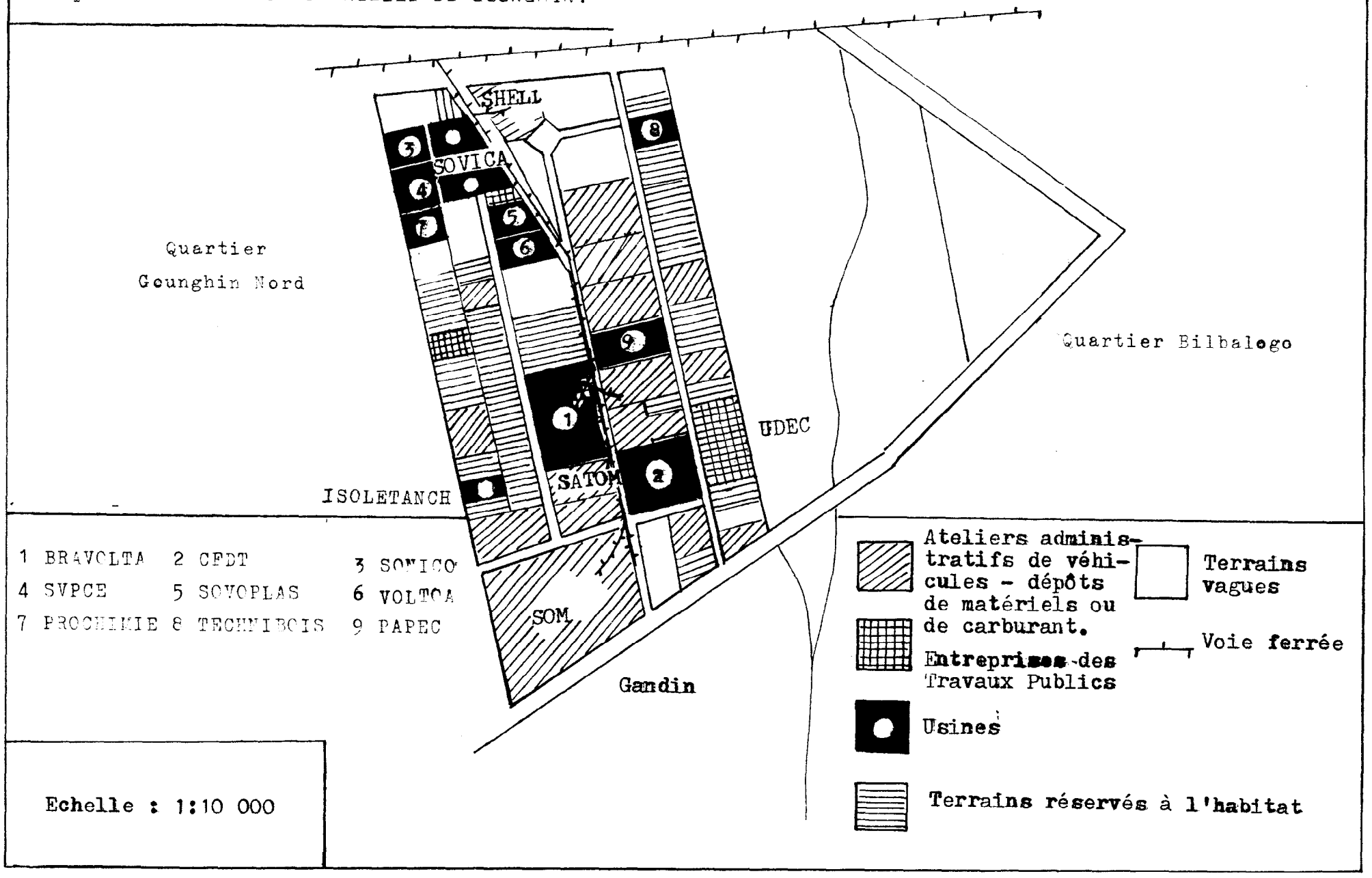
A) La zone pionnière : Gounghin [17]

Nous avons déjà vu que la période coloniale s'est surtout caractérisée par l'absence d'une organisation rationnelle de l'espace industriel, au point que des implantations quelque peu anarchiques d'usines ont eu lieu au milieu des habitations. Pour empêcher cette distorsion dans l'aménagement de l'espace urbain, et pour prévoir l'extension future de l'industrie à Ouagadougou, à partir de 1954, les industriels ont été priés de s'installer sur une zone périphérique bien déterminée. Cette zone comporte 75 lots sur une superficie de 75 - 80 ha, elle est située au sud-ouest de la ville en bordure de la voie ferrée de la Régie de Chemin de Fer Abidjan-Niger (R.A.N.). Cette position est un des avantages majeurs d'autant plus qu'il a été facile de construire une bretelle ferroviaire sur laquelle les industriels ont pu brancher des épis secondaires privés. Mais elle en a d'autres. Outre la platitude de son site, ses terrains ont été vendus à des prix bas, allant de 100 F. CFA/m2 en 1954 à 500 F. CFA/m2 en 1969, quand ils n'ont pas été distribués gratuitement.

Cependant, les industriels s'accordent à trouver à cette zone plus d'inconvénients que d'avantages. La zone est maintenant au centre de la ville, elle ne peut être agrandie et tous les lots sont occupés. Ils dénoncent son étroitesse, non par défaut de superficie, mais parce que ses parcelles ont été distribuées contre tout bon sens, et souvent attribuées à des usages qui n'ont rien à voir avec l'industrie. On y déplore notamment l'intrusion de petits noyaux d'habitats résidentiels aisés où sont actuellement logés des expatriés, non seulement les agents des sociétés industrielles , mais aussi des coopérants. Et l'on ne voit pas comment on pourrait la réaménager. Sur trois côtés, au nord, à l'ouest et au sud, elle a été étouffée par le développement de l'habitat. A l'est, elle est bordée par la rive gauche d'un petit marigot.

(17) - Voir figure 4.

Fig. 4 - LA ZONE INDUSTRIELLE DE GOUNGHIN.



Source : adaptation d'une carte à l'échelle 1:2000, publiée par le Service du Cadastre.

Des travaux de drainage, une canalisation du marigot ont eu lieu, mais les urbanistes accusent la zone industrielle d'occuper une position d'intruse, de "couper en deux le développement de la ville comme un coin".(18) Cette zone est désormais bien équipée en électricité avec l'installation récente d'une centrale thermique par la Société Voltaïque d'Electricité (VOLTELEC), afin de pourvoir aux besoins de cette partie de la ville. Mais les dessertes sont mal établies et les lots périphériques ne peuvent bénéficier du chemin de fer ; de plus, l'évacuation des eaux usées se fait dans le marigot alimentant Ouagadougou en eau potable, ce qui exclut l'installation de certaines industries.

L'ensemble de ces inconvénients fait que la zone remplit mal son rôle et est saturée bien que les industries installées soient peu nombreuses comparativement aux 75 lots. Elle a toutefois eu le mérite d'avoir accueilli les premières industries de la ville, et d'avoir permis également un début d'aménagement de l'espace urbain (malgré des échecs inéluctables) que vient confirmer la création d'une seconde zone industrielle à Kossodo.

B - LA ZONE INDUSTRIELLE DE KOSSODO(19)

La nécessité d'une plus grande extension de l'industrie à Ouagadougou et le souci constant de l'aménagement de l'espace industriel et urbain ont valu à la ville sa deuxième zone industrielle. L'aménagement va plus loin, puisqu'un domaine industriel géré par l'Office de Promotion de l'Entreprise Voltaïque (O.P.E.V.) est créé.

Sous l'impulsion du Conseil de l'Entente dont la Haute-Volta est membre (20), on attira l'attention sur le rôle de Ouagadougou comme centre industriel "le plus important", centre politique et administratif ; sur la nécessité d'extension des fonctions de la ville comme un "pôle de développement" ; enfin la situation géographique de Ouagadougou a prévalu.

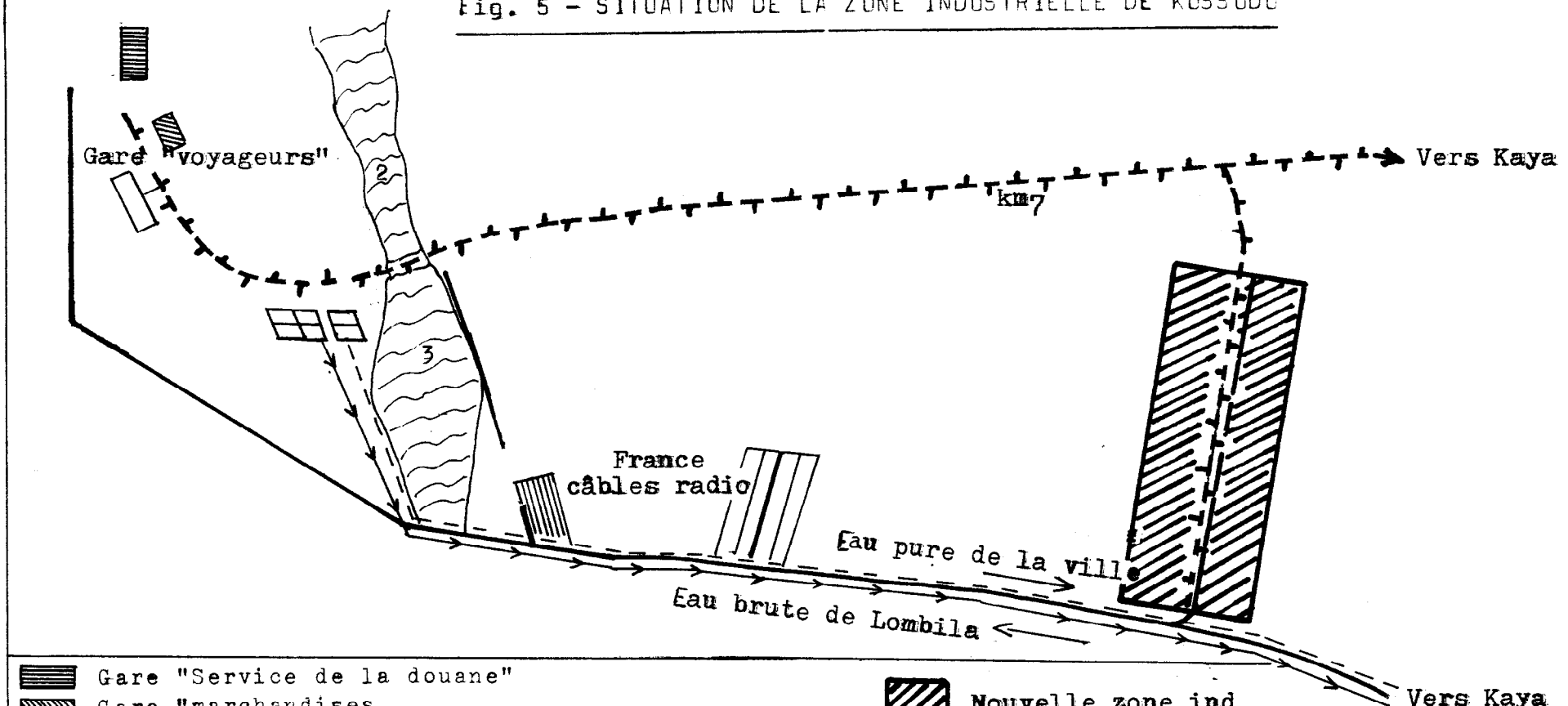
---

(18) - République de Haute-Volta. Ministère du Plan et des Travaux Publics. Demande de financement concernant un projet d'urbanisation pour les villes de Ouagadougou, Bobo-Dioulasso et Koudougou, p. 22.

(19) - Voir figure 5.

(20) - Le Conseil de l'Entente regroupe cinq pays : la Haute-Volta, la Côte-d'Ivoire, Le Togo, le Niger et le Bénin.

Fig. 5 - SITUATION DE LA ZONE INDUSTRIELLE DE KOSSODO



Source : Kossodo.- Goulots d'étranglement et solutions
Analyse d'une Zone Industrielle à Ouagadougou
Juillet 1982.

Tirant les leçons du passé, une structure fut mise en place pour étudier les problèmes qui s'étaient présentés dans l'aménagement de la zone industrielle de Gounghin. Les travaux d'aménagement commencèrent dès mars 1972, mais aussitôt des difficultés apparurent. Le bornage du terrain ne pouvait avoir lieu à cause de l'opposition des habitants des petits villages de Kollodo et Songandin situés sur la superficie concernée. Les autorités durent entrer en négociation avec les chefs des villages qui posèrent des conditions à l'Etat : terrains de remplacement suite aux expropriations, et versement d'une indemnité ... Ces conditions furent remplies d'une manière imparfaite, c'est pour cela que les habitants ne partirent qu'au début des travaux.

Anticipant sur l'aménagement, on commença déjà en 1973 la construction d'un nouvel abattoir qui fut mis en service en août 1975. L'infrastructure physique de Kossodo s'est faite en deux étapes :

Dans la première étape, les deux-tiers de la superficie totale du terrain planifié (180 ha bruts) ont été aménagés : construction du réseau routier, approvisionnement en eau et en électricité, mise en place d'un réseau téléphonique, d'une autorité de gestion, d'une station d'épuration d'eau, enfin, construction d'égout.

La seconde étape comprend l'aménagement de la partie restante en domaine industriel sous la responsabilité de l'O.P.E.V.. Les implantations industrielles se sont faites progressivement à partir de 1973, mais la période 1974-1979 a connu les plus importantes, telles la Société Voltaïque des Brasseries (SOVOBRA), et la Société des Artisans Voltaïques du Cycle et Cyclomoteur (S.A.V.C.C.).

C - LA ZONE INDUSTRIELLE DE BOBO-DIOULASSO

Située à l'ouest de la ville, elle longe la voie ferrée Abidjan-Bobo-Ouagadougou et s'étend sur près de deux cents hectares. Un axe routier très important entièrement bitumé reliant la région à Abidjan, la

divise en deux parties. Un autre la relie à la ville malienne de Sikasso, sans oublier la proximité de l'aéroport international.

Cette situation géographique privilégiée place la zone au carrefour de plusieurs grands axes, ce qui constitue à n'en pas douter un atout considérable pour les industries qui y sont implantées. Quand on mesure les effets de l'enclavement sur les économies sous-développées, il faut reconnaître à juste titre que le choix de cet emplacement a été judicieux. Il devrait permettre d'une part de minimiser le coût des transports, et d'autre part d'abréger les délais de livraison des matières premières et des produits fabriqués, donc de favoriser la réalisation de marges bénéficiaires importantes.

A première vue, la zone industrielle de Bobo-Dioulasso, présente l'aspect d'un vaste chantier de construction au milieu des broussailles. En effet, à la différence de celle de Kossodo, celle-ci n'est pas viabilisée, c'est-à-dire que les infrastructures élémentaires (eau, électricité, téléphone, télex) ne sont pas encore mises en place pour faciliter leurs raccordements aux usines naissantes. Il revient aux industriels de les réaliser ce qui entraîne inévitablement des coûts d'installation très élevés. En outre, non seulement les routes internes ne sont pas bitumées, mais encore, elles sont mal entretenues (on observe en effet, le phénomène de "tôle ondulée" sur ces voies et quelquefois de fortes suspensions de poussière). Pour les unités alimentaires qui y sont implantées, les conditions d'hygiène sont loin d'être bien respectées.

La plupart des industries nouvellement créées sont localisées dans cette zone.(21) On se souvient encore de l'implantation de la CITEC-Huilerie dans le quartier Koko en 1942 qui, avec l'accroissement de la population citadine et les extensions qui ont eu lieu, s'est vite trouvée au milieu des maisons d'habitation, d'où son transfert sur la zone industrielle en 1967. Mais l'existence de celle-ci n'a pas empêché des implantations désordonnées dans les quartiers ; c'est par exemple le cas de la

---

(21) - Voir tableau VII.

Société des Vins de Haute-Volta (VOLTAVIN) à proximité de l'OCCGE-Centre Muraz (Organisation de Lutte contre les Grandes Endémies) non loin de la gare ferroviaire, dans le quartier Diaradougou et de l'abattoir à Niéniéta.

La cohabitation des industries se fait mal en zone industrielle. La S.H.S.H.V. qui produit des huiles et savons, est voisine de la S.A.P. Olympic qui fabrique des pneumatiques et chambres à air pour cycles et cyclomoteurs. Cette dernière est une industrie polluante. En effet, les gaz nauséabonds et quelque peu asphyxiants qui s'échappent, envahissent l'ensemble de la zone industrielle quand le vent souffle. Il est évident que cela est peut être inévitable, mais ce qui est possible, c'est d'écarter dans l'avenir ce genre de voisinage inopportun.

Malgré tous les problèmes inhérents à la création des zones industrielles, il convient de reconnaître, que les avantages sont très importants autant pour les autorités que pour les industriels. D'une part, la zone industrielle permet de rassembler les industries, donc contribue à faciliter les échanges inter-industriels et inter-sectoriels quand ils ont lieu, d'autre part, l'infrastructure mise en place est indispensable si la Haute-Volta veut favoriser un développement industriel harmonieux, conditions nécessaires, à la création d'un tissu industriel solide et à la survie de ses industries.

TABLEAU VII - La zone industrielle de Bobo-Dioulasso : les principales unités industrielles en 1984

Industries Entreprises	Industries alimentaires	Industries Textiles	Industries Mécaniques	Industries Chimiques	Industries Diverses
	SHSHV BRAVOLTA SOCONAF MAVOCI SAVANA	SOFITEX	SOVICA CVTM SOGEFIA PROFIMETAUX IVOLCY SATIM	SAP SOVOREP SOPIVOLTA SOVIB-MOUSSE	COVEMI

Source : résultats d'enquête.

III - L'APPUI A L'ARTISANAT

A - L'ARTISANAT UTILITAIRE

En Haute-Volta, les champs d'action de l'artisanat et de l'industrie ne se recouvrent pas véritablement pour donner lieu à une réelle concurrence. Et si cette concurrence existe, c'est le plus souvent au détriment de l'industrie. La production de seaux de la Compagnie Voltaïque de Transformation des Métaux (C.V.T.M.), tout comme celle de la Société Africaine de Transformation Industrielle du Métal (S.A.T.I.M.) semblent supporter assez mal la concurrence des artisans traditionnels qui fabriquent également des seaux à partir de la ferraille de récupération, qu'ils vendent aux consommateurs des villes et des campagnes à des prix nettement plus bas. Et lorsque les céréales sont vendues par les circuits traditionnels de vente, elles vont approvisionner les meuneries artisanales au détriment des Grands Moulins Voltaïques (G.M.V.) de Banfora. Les cordonniers fabriquent des chaussures diverses, mais leurs consommateurs ne se confondent pas toujours à ceux de la Société Voltaïque de l'Industrie de la chaussure (S O.V.I.C.) ou de la BATA. Nous pouvons donc dire que le développement de cet artisanat se fait parallèlement à celui de l'industrie. La Société Voltaïque des Textiles (VOLTEX) n'entre pas davantage en concurrence avec les tisserands traditionnels, au contraire, la production des fils approvisionne l'artisanat local.

L'atelier de tissage et de fabrication de tapis tenu par les Soeurs Blanches à Ouagadougou mérite d'être décrit : il montre l'éventuel développement de ce secteur, sans pour autant qu'il aboutisse à l'industrialisation. Cependant, cette transformation de l'artisanat n'est possible que si le tisserand peut quitter le système social de production dans lequel il se trouve, pour acquérir lui-même le matériel nécessaire, ce qui est très difficile financièrement. Mais la naissance par ce moyen d'une classe d'entrepreneurs est peu envisageable. L'accumulation du capital indispensable ne serait pas suffisante. Pour cette raison, l'Etat a pris en charge quelques types d'expériences en les intégrant à des institutions étatiques.

B - L'INTEGRATION DE L'ARTISAN DANS LE CIRCUIT INDUSTRIEL

1. Le Centre National de Perfectionnement des Artisans Ruraux (C.N.P.A.R.)

Les enquêtes, d'ailleurs assez rares, sur l'artisanat de service en Haute-Volta, révèlent une assez grande diversité des métiers ruraux traditionnels (forge, matériaux de construction, poterie, vannerie, tissage, teinture, travail du cuir ...), ainsi que l'implantation plus récente en particulier près des centres urbains, d'activités artisanales modernes telles que la maçonnerie, la menuiserie du bâtiment, la fabrication de mobiliers, la soudure, la plomberie, la réparation d'appareils mécaniques ou électriques. Il apparaît, d'autre part, que la main-d'oeuvre artisanale fait certes, preuve d'une habileté professionnelle, mais n'est pas toujours adaptée aux perspectives de croissance économique et de promotion des populations rurales.

Conscient de ces réalités, le Gouvernement a entrepris depuis 1967 de promouvoir la formation d'artisans ruraux qualifiés. Ainsi, le "Centre de Formation Professionnelle Rapide des Artisans Ruraux" (C.F.P.R.A.R.) naquit à Ouagadougou, avec l'assistance du Programme des Nations Unies pour le Développement (P.N.U.D.), et du Bureau International du Travail (B.I.T.). Quelques années plus tard, et toujours avec le concours de ces deux organismes, le C.N.P.A.R. a vu le jour (1974). Ce Centre assure la formation et le perfectionnement de tous les artisans exerçant habituellement leurs activités en milieu rural. Six sections de base fonctionnent bien : forge-réparation de matériel agricole, maçonnerie rurale, menuiserie-charronnage, puisatiers, cyclomotoristes, briqueterie.

Les activités du C.N.P.A.R. en faveur des artisans ruraux, répondent aux directives gouvernementales traçant les orientations du Plan quinquennal 1977-1981 concernant les mesures prises pour prévenir ou réduire l'exode rural massif. C'est ainsi que la C.N.P.A.R. s'efforce de perfectionner la maîtrise des artisans en vue d'accroître la productivité et la production artisanale. Le P.N.U.D. et le B.I.T. y ont contribué à travers le projet U.P.V./71/514 - "Formation Profes-

sionnelle des Artisans Ruraux de Service" à l'établissement et au développement du C.N.P.A.R. de 1971 à 1976. Le projet actuel U.P.V./77/003 - "Formation d'Artisans pour les Technologies Rurales", a été initié en vue de renforcer les acquis du projet précédent et d'adapter les structures, domaines et méthodes d'intervention du C.N.P.A.R. aux réalités de la production du monde rural.

Le C.N.P.A.R. a formé jusqu'en 1979 un total de 922 artisans dont 309 forgerons (33,5 %), 191 maçons (21 %), 178 menuisiers (19 %). Si certains métiers, tels que la menuiserie, la briqueterie, la maçonnerie et le creusement des puits ont rencontré des difficultés de débouchés en milieu rural, par contre, le forgeron ne manque pas de travail.

La méthodologie de formation et l'éventail des métiers touchés n'ont pas changé depuis lors. Il est intéressant de noter à cet égard que d'après une étude effectuée en 1978 par l'Office National pour la Promotion de l'Emploi (O.N.P.E.) sur le secteur non structuré, les effectifs totaux de l'artisanat rural et semi-rural s'élèvent à 15 000 personnes couvrant les secteurs textiles, peau et cuir, travail des bois, des métaux, mécanique, poterie, et construction. Mais, les artisans des métaux, du textile et de la construction sont les plus nombreux.

On présume généralement que l'amélioration des techniques connues traditionnellement en Haute-Volta et l'introduction ou l'adaptation de certaines technologies applicables en milieu rural et semi-rural allègeraient les tâches des paysans et paysannes et augmenteraient la productivité de leurs travaux quotidiens à caractères agricoles, domestiques ou autres formes d'activités économiques.

2. Les Ateliers de Construction de Matériel Agricole (ARCOMA)

Cette expérience lancée en 1975 grâce à l'aide financière du Programme d'Aide au Développement des Etats-Unis d'Amérique (U.S.A.I.D.) et du Fonds d'Equipement des Nations Unies (F.E.N.U.), a pour objectif la recherche et la réalisation de prototypes de matériel agricole adaptés aux exigences de la culture attelée en Haute-Volta ; la

fabrication de petites séries semi-industrielles de multiculteurs à traction animale, avec un prix de revient réduit, de manière à rendre ce matériel accessible aux agriculteurs ; et la formation d'artisans spécialisés aux techniques de montage, usinage et fabrication de séries de sous-ensembles et de pièces d'usure.

L'agence d'exécution est le C.N.P.A.R. et son antenne de Bobo-Dioulasso. En fait, l'atelier régional de Bobo-Dioulasso, et à la demande de l'Organisme Régional de Développement (O.R.D.) local qui finançait une partie de ses approvisionnements en matières d'oeuvre, a été géré directement par cet organisme dès octobre 1975 et n'a pratiquement plus de liens organiques avec le projet. Quant à l'A.R.C O.M.A. pilote de Ouagadougou, il poursuit avec succès ses objectifs.

En matière de recherche technologique, les travaux portent sur l'élaboration de prototypes de matériel de culture attelée, testés et mis à l'essai auprès des utilisateurs. Ce système a permis d'introduire sur le marché voltaïque un multiculteur à traction asine ou monobovine, un multiculteur à traction bovine, une charrette en bois de 500 kg et de 1 000 kg, une batteuse à riz, un tararetrieur et divers types de herses et de rayonneurs. En outre, l'A.R.C.O.M.A. a offert son concours aux services forestiers pour la fabrication de fours métalliques à charbon de bois et la recharge des pièces d'usure telles que des socs.

Ces divers matériels ont été exposés à la Foire internationale d'ACCRA, au Ghana, en février 1976, et ont fait l'objet de plusieurs demandes de la part de pays voisins tels que le Niger et le Ghana. En Haute-Volta, les modèles "ARCOMA" se substituent de plus en plus au matériel étranger d'importation en raison de leur prix et de leur qualité. Il appraît que de nombreuses possibilités existent pour la réalisation de nouveaux matériels tels que charrettes, silos mécaniques, moules de captage et de cuvelage, matériel de pompage, cuisinières solaires ...

3. Le Centre de Formation Féminine et Artisanale de Gounghin (CFFA)

C'est un Centre de production et de formation géré par les Soeurs Blanches, sous l'égide du Ministère des Affaires Sociales et de la Condition Féminine. La formation dure trois ans. Elle concerne

le tissage de tapis de haute laine, la broderie, le ménage ...

Le Centre occupe environ 400 personnes dont des élèves en formation, des ouvrières travaillant en même temps à domicile. Celles travaillant à domicile exécutent des travaux de broderie et de filature de laine tandis que celles du Centre se spécialisent dans le tissage de tapis de haute laine. Les ressources du Centre sont essentiellement constituées par le produit de la vente de ces travaux.(22) Les tapis de haute laine font toujours l'objet de commande malgré un délai de livraison de deux ans au minimum. Les travaux de broderie se vendent bien, mais étant donné le nombre croissant des ouvrières, il faudrait arriver à diversifier davantage les modèles et à rechercher de nouveaux débouchés.

L'idée directrice de l'orientation de la politique en matière d'artisanat doit être la réhabilitation, la redynamisation et l'organisation de ce secteur en tenant compte de ses possibilités sur le plan du développement social et économique du pays. L'artisanat se situant à l'avant-garde de l'industrialisation, il constitue un appoint certain pour la satisfaction des besoins du monde rural et peut jouer un rôle important dans l'équilibre de la balance commerciale. Il peut également régler en partie le problème posé par le chômage avec la création d'emplois nouveaux, mais encore faut-il que des moyens soient mis à sa disposition pour lui permettre d'être efficace.

(22) - Au cours de l'année 1978, le Centre a réalisé un chiffre d'affaires de 42 627 489 F. CFA.

CHAPITRE III - LES BASES DE L'INDUSTRIALISATION

L'industrie a besoin de "conditions de vie" minima pour s'établir, fonctionner et s'épanouir. L'énergie, l'eau et les matières premières sont déterminantes à cet égard et forment ce que les économistes appellent les "externalités".

I - LES SOURCES D'ENERGIE

Les disponiblités d'un pays en ressources énergétiques abondantes et bon marché est un facteur essentiel du développement économique et social et joue un rôle déterminant dans l'industrialisation.

Diverses possibilités peuvent être exploitées : charbon, électricité, hydrocarbures, énergies alternatives (soleil, vent, biomasse) et moyens traditionnels (bois). Or, à l'heure actuelle, la Haute-Volta n'utilise que deux sources primaires d'énergie, à savoir le bois de chauffe pour les besoins domestiques, et les hydrocarbures. L'utilisation de ces deux sources d'énergie ne va sans poser de graves problèmes économiques et sociaux de par leur prix (hydrocarbures) et leur action sur l'environnement (bois). C'est dire tout l'intérêt que pourrait représenter pour l'économie nationale le remplacement de ces types d'énergie par les énergies, hydro-électriques et alternatives. Cela soulagerait sensiblement une balance commerciale lourdement déficitaire, tout en réduisant le coût du kw/h.

A - Le bois

La grande majorité de la population n'utilise que le bois comme source d'énergie pour se chauffer, faire la cuisine et travailler ... Bien que très mal connue statistiquement, cette consommation est estimée à environ 5-6 millions de m3 (soit 3 à 3,6 millions de tonnes).

Sur le plan artisanal, le forgeron, le bijoutier, la dolotière, le boulanger, entretiennent des activités dont le bois est la source d'énergie. La petitesse des unités artisanales, la faiblesse de l'épargne et le caractère aléatoire de la production ne per-

mettent pas à l'artisan de procéder autrement.

Si la population est restée tributaire du bois pour ses besoins énergétiques, l'industrie telle qu'elle existe, ne peut guère s'en accommoder : elle fonctionne grâce à l'énergie fournie par des centrales thermiques, à l'exception toutefois de la Société Voltaïque de Briqueterie et de Céramique qui utilise en partie du bois comme combustible.

B - Les énergies importées

A l'exception du secteur des transports, la principale utilisation des produits pétroliers est la production d'électricité. La production d'énergie coûte par conséquent cher, et elle a des retentissements très néfastes sur l'expansion industrielle. Elle entraîne une sélection très rigoureuse des projets même jugés prioritaires par l'Etat, et limite donc leur implantation. En même temps, les industries existantes ont du mal à être compétitives sur les marchés car le produit fabriqué coûte beaucoup plus cher au consommateur. C'est pourquoi le pays met tout en oeuvre pour exploiter les potentialités énergétiques dès que possible.

Pour satisfaire les besoins domestiques et industriels en électricité, des centrales thermiques ont donc été installées dans les principaux centres urbains. La production et la distribution de l'énergie électrique sont assurées par la Société Voltaïque d'Electricité (VOLTELEC). Elle gère cinq principales exploitations dans les villes suivantes : Ouagadougou, Bobo-Dioulasso, Koudougou, Banfora et Ouahigouya. Toute la production est d'origine thermique. La consommation nationale est estimée à 95 millions de kw/h. Cette situation limite aussi le nombre des implantations industrielles.

L'essentiel de l'électricité consommée étant d'origine thermique, les entreprises industrielles se heurtent au coût élevé du kw/h et cela paralyse l'expansion industrielle, puisque le produit fini revient exagérément plus cher et est donc très peu compétitif.

Si, en 1970, le prix de vente moyen du kw/h était de 26,31 F; CFA, aujourd'hui, il oscille autour de 84 F. CFA. Cette élévation du prix du kw/h suite à la vertigineuse hausse du prix des hydrocarbures à partir de 1973 place l'industrie voltaïque dans une conjoncture plutôt difficile.

Cette énergie est très chère et fortement concentrée dans les centres urbains principaux. Elle entraîne une dépendance extérieure importante, matérialisée par des importations d'hydrocarbures en augmentation très rapide (de l'ordre de plus de 15 % par an en volume entre 1975 et 1980) soit environ cent mille tonnes. Le déséquilibre croissant de la balance commerciale ne permet plus à moyen terme d'absorber un tel rythme de croissance.

Pour résoudre ce problème crucial, la politique gouvernementale se penche vers la mise en valeur des ressources hydro-électriques qui constituent pour le futur une voie d'indépencance énergétique. Le barrage de Noumbiel par exemple, situé sur la Volta Noire au sud de Batié, avec la mise en place d'un équipement hydro-électrique permettrait d'obtenir une production de 300 à 320 millions de kw/h au coût de production d'environ 13,6 F. CFA le kw/h. Nul doute que la réalisation d'un tel projet abaisserait considérablement le prix du kw/h, et attirerait beaucoup d'investisseurs. S'il est vrai que la substitution à l'énergie thermique doit être engagée dès maintenant, par contre ses effets ne seront pas sensibles avant 1990. Pourtant, l'expansion industrielle et l'élévation du niveau de vie, vont entraîner tout au moins en zones urbaines, une accélération de la consommation d'énergie électrique au cours des prochaines années.

Pour répondre à cette demande, la VOLTELEC prévoit certes, de porter la production de 130 à 170 millions de kw/h en 1985 et de 190 à 240 millions de kw/h à l'horizon de l'an 2 000, mais il va sans dire que les installations actuelles ne permettront pas de fournir une telle quantité d'énergie. Si des mesures vigoureuses ne sont pas déployées dès à présent, il faut craindre dans un avenir proche une pénurie certaine de l'énergie, d'autant plus que la consommation domestique va augmenter elle aussi, avec les nouveaux lotissements en cours.

Il convient de souligner que dans l'état actuel des choses, et en l'absence de prospections complémentaires révélatrices, la Haute-Volta n'offre pas de grandes possibilités de productions énergétiques suffisantes et bon marché. Les énergies hydro-électriques et alternatives sont un espoir certain mais encore lointain.

C - Les énergies nouvelles

La mise en oeuvre de ces énergies constitue l'un des volets de la politique nationale de technologie adaptée. Les recherches et les programmes expérimentaux se sont multipliés ces dernières années. Si l'on excepte le bois, le pays est totalement dépendant de l'extérieur pour son approvisionnement en énergie.

Si l'exploitation des ressources hydro-électriques constitue pour le futur une voie d'indépendance énergétique, les possibilités des énergies "alternatives" doivent être étudiées en raison de leur moindre coût sous certaines conditions, et leur adaptation à des milieux humains, où une population faible consommatrice d'énergie est éparpillée sur de vastes territoires.

Ces énergies sont de trois formes (l'énergie solaire, la valorisation des sous-produits végétaux,et l'énergie éolienne) mais nous retiendrons les deux premières car leur impact futur sur l'industrialisation dans son ensemble sera déterminant.

1. L'énergie solaire

Le rayonnement solaire est une source d'énergie : par temps clair, le soleil envoie sur la terre un rayonnement d'environ 1 kw par mètre carré. Cette énergie peut être captée de deux façons : par des collecteurs thermiques plans ou cylindro-paraboliques, ou par des collecteurs photo-électriques (photopiles). Elle peut être utilisée directement ou couplée avec des systèmes, transformer en électricité ou en force mécanique. Les produits solaires actuellement mis au point sont fort variés : chauffe-eau (à usage sanitaire, séchoirs pour viande, poissons, fruits ...) distillateurs, cuisinières, piles, pompes, réfrigération, climatisation.

Les expérimentations en matière d'énergie solaire ont commencé à l'Ecole Inter-Etats de l'EquipementRural (E.I.E.R.), au début des années 1970 ; cette école a aussi participé à la mise en place et à la maintenance de moteurs solaires de 0,7 kw à Koupéla, Djibo et Ouagadougou.

Plusieurs chauffe-eau réalisés artisanalement ont déjà été installés en ville ; des séchoirs conçus pour le séchage du karité ont été expérimentés avec succès. Les essais de cuisinières classiques à miroir-parabolique ont été abandonnés au profit des autocuiseurs (cuisson par la vapeur selon le principe de la cocotte-minute).

Ce secteur a pris de l'extention en 1976 grâce à la mise en oeuvre d'un programme triennal pour l'utilisation des énergies nouvelles au Sahel financé par le Fonds d'Aide et de Coopération (F.A.C.) et le Ministère Français de l'Industrie.

2. La valorisation énergétique des sous-produits agricoles

Les procédés d'obtention sont très variés. Outre la production de bois à partir de divers déchets, il y a aussi la production de méthane par dégradation de déchets cellulosiques ou de fumier. Les expérimentations ont commencé il y a plusieurs années à Saria, station agricole de l'Institut de Recherches en Agronomie Tropicale (I.R.A.T.). La fermentation de déchets secs et azotés dans des cuves étanches aboutit à la production de gaz biologique (principalement du méthane) pour divers usages : éclairage, réfrigération, cuisine, pompage.

Malgré les avantages que représente l'exploitation de telles énergies, elles sont malheureusement encore en phase d'expérimentation ou demandent des délais relativement importants de mise en valeur. Elles ne permettront probablement pas une augmentation très sensible de leur participation au bilan énergétique national.

En définitive, pendant des décennies encore, la production d'électricité restera essentiellement d'origine thermique et conservera pratiquement les mêmes caractéristiques. Dans l'état actuel, des

conditions onéreuses d'exploitation de l'énergie thermique conduisent le pays vers un dilemme : l'expansion industrielle est freinée par le coût élevé du kw/h ; or, ce dernier ne peut guère baisser dans la conjoncture économique du moment. Ainsi, la fourniture d'énergie électrique bon marché semble un objectif éloigné.

II - L'EAU ET LES MATIERES PREMIERES

A - Les fournitures en eau industrielles

L'eau est fournie par des barrages de retenue et est gérée par l'Office National des Eaux (O.N.E.). Cet office est un établissement public à caractère industriel et commercial chargé de l'installation des ouvrages nécessaires àla production, au traitement et à la distribution de l'eau potable dans les centres urbains. Il assure en même temps le fonctionnement, l'entretien et l'extension des installations. La consommation nationale d'eau est estimée à 8,7 millions de m3, la part de la consommation rurale n'étant certainement pas comprise. Mais qu'en est-il des fournitures industrielles en eau ?

De tous les secteurs industriels, le secteur alimentaire est le plus grand consommateur d'eau (brasseries, abattoirs, conserveries ...). Par exemple, la BRAVOLTA consomme annuellement une quantité d'eau moyenne de 250 à 300 000 m3, complétée par un volume non négligeable d'eau fournie par un forage situé au sein même de l'usine.

Des grandes disparités existent entre les villes tant au niveau de la consommation que des ressources en eau disponibles. En général, les villes du sud-ouest (Bobo-Dioulasso, Banfora) sont largement pourvues en eau [23] ; c'est là d'ailleurs que se sont implantées les industries grandes consommatrices d'eau. La Société Sucrière de Haute-Volta (S O.S U.H.V.) en constitue l'exemple type. Elle possède près de Banfora à Bérégadougou, une plantation de cannes à sucre d'une

(23) - Le sud-ouest est compris entre l'hisoyète 1400 et 1000 mm, de ce fait l'eau est disponible tout le long de l'année. Tel n'est pas le cas dans le centre du pays.

superficie de 3 850 ha. Quant aux villes industrielles du centre (Ouagadougou et Koudougou) des problèmes d'approvisionnement en eau se posent avec acuité. Les coupures d'eau pendant la saison chaude et sèche, c'est-à-dire, à partir du mois de mars jusqu'en début juin, sont fréquentes. Cette situation déplorable perturbe considérablement la bonne marche des usines d'où une production industrielle quelque peu aléatoire, et des délais de livraison non respectés.

Dans ces conditions, l'industrie voltaïque ne peut pas se développer harmonieusement. Actuellement, l'implantation d'industries alimentaires fortes consommatrices d'eau, poserait des problèmes supplémentaires à l'industrie en général, et dans le même temps perturberait le bon fonctionnement des usines déjà en place, notamment celles de Ouagadougou. Par contre, les industries installées à Bobo-Dioulasso ou à Banfora, zones climatiques plus humides, pourront être complétées par d'autres unités sans grand risque de pénurie d'eau.

Au problème de l'approvisionnement vient s'ajouter celui du coût. Les stations de pompage et de traitement des eaux étant consommatrices d'énergie électrique, sans parler de la cherté du matériel utilisé, il en résulte un coût élevé du m3 d'eau qu'unanimement les industriels dénoncent avec vigueur. Depuis 1968, les prix de vente de l'O.N.E. sont restés stables dans l'ensemble (69 F. CFA/m3 d'eau) ; à partir de mars 1977, une tarification en 3 tranches pénalisait les fortes consommations. Puis, en juillet 1979, une autre tarification mais en quatre tranches visait à obtenir un prix moyen de 125 F. CFA/m3. Mais déjà en 1981, il atteignait 255 F. CFA/m3 pour une consommation comprise entre 50 et 100 m3 d'eau.

Une industrie (alimentaire en l'occurence) doit avant tout s'assurer des ressources en eau disponibles, là où l'eau est indispensable à l'activité industrielle ; elle doit aussi, dans la mesure du possible, s'assurer de l'application de tarifs préférentiels pour les secteurs grands consommateurs d'eau. Malheureusement, les cours d'eau permanents sont rares, leurs débits d'étiage faibles. En plus, dans leur état actuel, les réseaux de distribution d'eau des principaux centres urbains, ne pourraient subvenir aux besoins d'industries supplémentaires

si les débits demandés étaient importants. Aussi, chaque fois que la création d'industries grandes consommatrices d'eau sera envisagée, une étude spéciale de ce problème sera nécessaire.

B - Les matières premières

1. Les matières premières d'origines végétale et animale

Une production alimentaire suffisante, dégageant des surplus commercialisables est la condition première de toute industrialisation.

L'économie voltaïque est caractérisée par l'importance de son secteur agricole qui occupe 90 % de la population active. Ce secteur assure les neuf-dixièmes des besoins alimentaires du pays et réalise 45 % des recettes d'exportation. L'agriculture et l'élevage participent pour environ 30 % à la réalisation des valeurs ajoutées nationales.

Parmi les productions agricoles, les cultures industrielles (riz, oléagineux, coton, canne à sucre, produits maraîchers et fruitiers et un produit de cueillette, l'amande de karité) et les ressources animales, occupent une place importante dans l'économie. Elles procurent des devises importantes à la Haute-Volta et constituent en même temps une source de revenus non négligeable pour le paysan. Enfin, cultures industrielles et production animale, font l'objet de transformations industrielles.

L'étude de ce secteur, nous permettra de définir le contexte national dans lequel s'inscrit la production industrielle alimentaire.

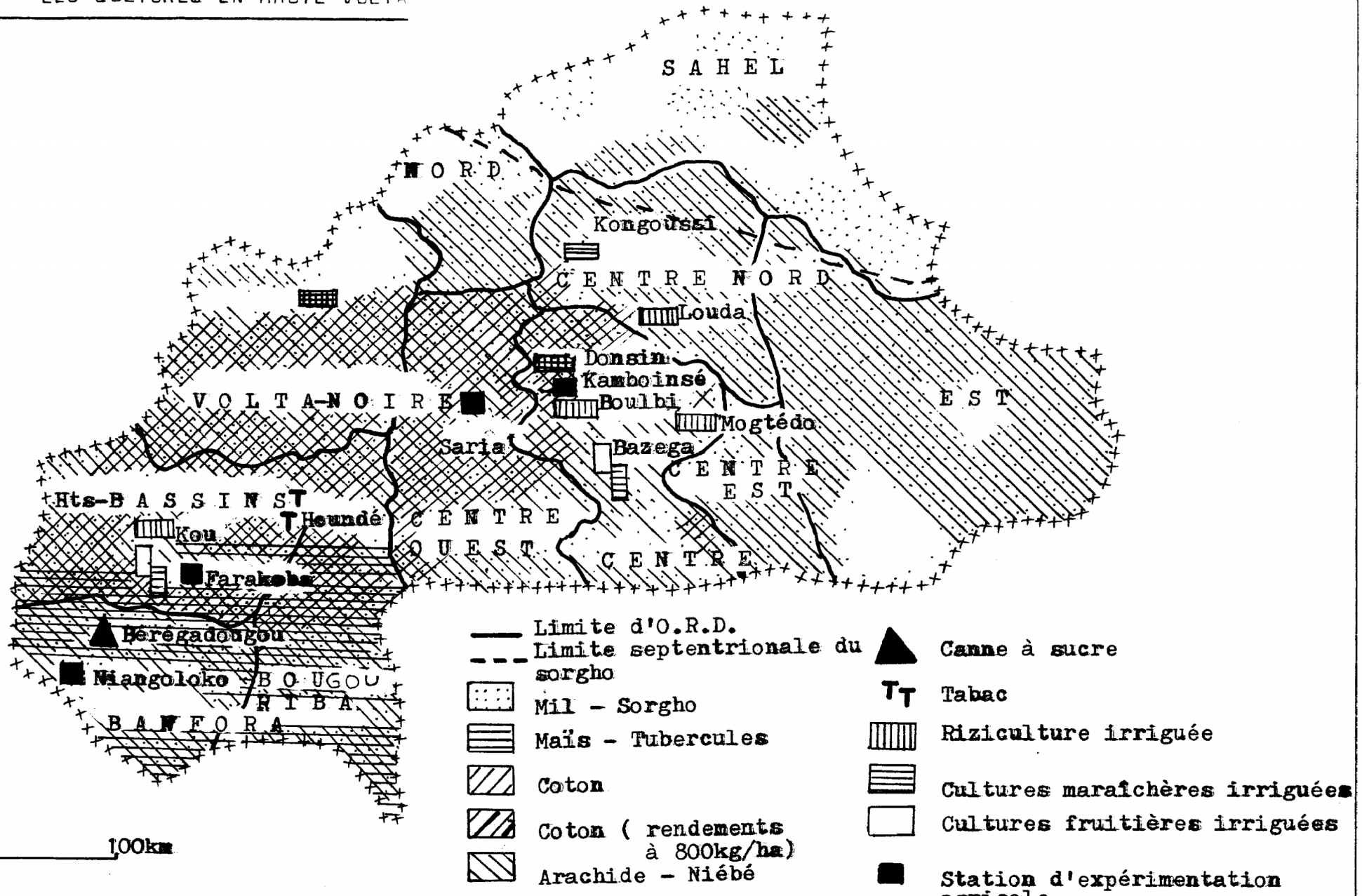
a) Les produits agricoles[24]

A l'exception du riz, les produits agricoles industriels sont largement dominés par les cultures commerciales : le coton, l'arachide et la canne à sucre, les amandes de karité et les produits maraîchers et fruitiers.

---

(28) - Voir figure 6.

Fig. 6 – LES CULTURES EN HAUTE-VOLTA



Source : G.PALLIER.– Géographie Générale de la Haute-Volta avril 1978

- le riz .

Le riz est la céréale dont la culture augmente sans cesse. Sa consommation demeure faible en milieu rural tandis que dans les villes, elle progresse. Jadis cultivé dans les bas-fonds ou sur les plaines inondées comme une céréale ordinaire avec des variétés locales à grains rouges, il est maintenant l'objet de soins particuliers par l'aménagement des bas-fonds (par la construction de petits casiers délimités par des diguettes) ou par irrigation par gravité des plaines situées en aval des barrages. La Société d'Assistance Technique et de Coopération (S.A.T.E.C.) s'est intéressée à quelques bas-fonds, elle a aménagé la rizière de Mogtédo (55 ha.). La Mission d'Aide de la Chine Nationaliste a aménagé les rizières de Louda (128 ha.) et de Boulbi (74 ha.). Toutes les rizières sont situées en aval de petits barrages en terre, munis d'un évacuateur de crue. Par contre, c'est à partir d'un simple ouvrage de dérivation des eaux de la rivière Kou, un affluent pérenne de la Volta Noire, que la Mission d'Aide de la Chine Nationaliste a irrigué et mis en valeur près de 1 000 ha de plaines.

Les rendements qui oscillent autour de 750 kg à l'hectare en culture traditionnelle, atteignent de 1 à 2 tonnes à l'hectare dans les bas-fonds aménagés, et de 4 à 6 tonnes à l'hectare sur les plaines irriguées, soit 8 à 12 tonnes à l'hectare sur la vallée du Kou où les paysans ont la possibilité de pratiquer deux cultures par an.

Mais rien ne permet à l'heure actuelle de dire que l'industrie peut compter sur cette production estimée à 38 000 tonnes, car l'auto-consommation reste toujours importante. La riziculture donne souvent naissance à des rizeries bien que le traitement artisanal du riz soit encore répandu. Les rizeries existantes, de capacité faible (3 000 à 4 000 tonnes par an) fonctionnent épisodiquement, et ce sont les moulins artisanaux qui se chargent du décorticage du riz la plupart du temps.

- Les cultures commerciales .

. Le coton

La production du coton est sous le contrôle des Organismes Régionaux de Développement (O.R.D.) en l'occurence ceux de la Volta Noire et des Hauts-Bassins. Le volume de production a connu une nette progression au cours des années 70.

Le coton est la principale culture commerciale de la Haute-Volta : il occupe 3 % des surfaces cultivées,[25] et représente en moyenne 30 % de la balance commerciale en exportation. Le développement de la production de coton répond à la politique industrielle de valorisation des ressources nationales. Cela a permis l'implantation d'une usine de textiles à Koudougou, la Société Voltaïque des Textiles (VOLTEX) en même temps que des usines d'égrenage de coton sous l'encadrement de la Société Voltaïque des Fibres Textiles (SOFITEX). La graine de coton est une matière première prioritaire à la Société des Huiles et Savons de Haute-Volta (S.H.S.H.V.). La campagne 1982-1983, avec une production estimée à 75 572 tonnes de coton-graine, serait la meilleure campagne cotonnière depuis que cette culture a la faveur des autorités en Haute-Volta.

De 1970 à 1980, plus de 18 milliards de F. CFA ont été payés directement aux paysans voltaïques producteurs de coton. Cependant, dans la poursuite des objectifs de l'auto-suffisance alimentaire, le paysan doit s'assurer qu'il a suffisamment produit pour les besoins vivriers de sa famille avant de songer aux cultures de rente comme le coton. Ceci est chose faite dans les régions où l'on en produit beaucoup tels que les O.R.D. des Hauts-Bassins, de la Volta Noire et de la Bougouriba où les rendements varient entre 800 kg et 3 tonnes à l'hectare. On remarque en effet que c'est dans ces régions qu'il n'y a pas de problèmes vivriers. Si les paysans restaient dans ces limites, le coton continuerait sans trop de heurts à garder une place importante dans l'économie voltaïque où il constitue la source sûre de revenus monétaires des paysans à cause du système de commercialisation et du prix garanti : le revenu annuel brut par exploitant est en constante progression, de 15 000 F. CFA en 1975, il passe à 33 000 F. CFA à partir de 1980 pour atteindre 100 000 F. CFA dans le secteur de Solenzo dans l'O.R.D. de la Volta Noire.

Malgré les avantages confirmés de cette culture, elle reste néanmoins un obstacle à l'extension des cultures vivrières. Un juste équilibre entre les deux types de cultures devrait donc être trouvé pour promouvoir l'essor du secteur rural dans sa totalité. L'auto-suffisance alimentaire doit rester l'objectif premier à atteindre.

---

(25) - La surface cultivée est estimée à 2 730 000 ha. soit 30,6 % de la superficie agricole utile. La superficie actuelle réservée au coton s'élève à 79 000 ha.

. L'arachide .

L'arachide est le principal oléagineux de la Haute-Volta. Elle est cultivée un peu partout dans le pays mais surtout dans les O.R.D. de la Volta Noire, de l'Est et de la Comoé.

Elle tient une place importante dans l'alimentation de la population. C'est une des raisons pour lesquelles la production est difficile à évaluer, l'autre raison étant qu'une partie des arachides est vendue frauduleusement en Côte-d'Ivoire où les prix d'achat sont plus élevés. La production annuelle d'arachides en coques serait de l'ordre de 150 000 tonnes (environ 800 à 900 tonnes à l'hectare). La commercialisation d'arachides décortiquées oscille entre 12 000 et 15 000 tonnes/an. Un contingent de coques est réservé à l'huilerie de la Société des Huiles et Savons de Haute-Volta (S.H.S.H.V.).

La commercialisation de l'arachide connaît quelques vicissitudes, car il semble que le paysan se désintéresse de plus en plus de cette culture pour se tourner vers celle du coton jugée plus rémunératrice parce qu'apportant de meilleures garanties de recettes. Néanmoins, dans la situation actuelle, l'arachide bien qu'en légère diminution, continuera d'alimenter l'huilerie de Bobo-Dioulasso. La faiblesse des exportations traduit le souci de permettre le traitement sur place, autant que possible, des matières premières locales.

. La canne à sucre .

La culture de la canne connaît une croissance spectaculaire. Elle a été introduite durant la campagne 1974/ 1975 sur une superficie d'environ 1 000 ha de blocs industriels en culture irriguée exploitée par la Société Sucrière de Haute-Volta (S O.S U.H.V.) qui s'occupe à la fois de la production et de la transformation en sucre.

La production de canne est estimée à 315 000 tonnes par an (soit en moyenne 33 000 tonnes de sucre par an). Le rendement à l'hectare s'est amélioré, passant de 76,1 tonnes en 1978 à 80,8 tonnes à partir de 1979. Il existe aussi dans la vallée du Sourou, de vastes

étendues où la culture de la canne à sucre est possible et d'ailleurs envisagée.

. Les amandes de karité .

Le karité est très répandu en Haute-Volta particulièrement sur le plateau Mossi. Son fruit est intéressant pour deux raisons : la pulpe est comestible et constitue un apport de vitamines fort appréciable pour les enfants ; quant à l'amande, traitée de façon artisanale, elle donne un beurre de consommation locale.

Les collectes d'amandes de karité, produit de cueillette, est irrégulière avec les aléas climatiques que connaît la Haute-Volta. C'est ainsi qu'en 1979, la commercialisation n'a porté que sur 7 263 tonnes, alors qu'elle a atteint 56 654 tonnes en 1978. Un contingent d'amandes est réservé à la S.H.S.H.V., le reste est exporté au Japon ou en Scandinavie. Les possibilités industrielles existent donc, puisque l'huilerie de la S.H.S.H.V., travaille en priorité le coton-graine et l'amande de karité. La quantité exportée correspond au surplus que l'huilerie ne peut acheter compte-tenu de sa faible consommation (6 000 tonnes environ) en amandes de karité.

. Les cultures maraîchères et fruitières

Une importante production maraîchère composée principalement de haricots verts, oignons, pommes de terre, tomates, carottes, radis, choux, salade, piments, navets, melons, gombo et concombres se fait autour des principales villes et sur des périmètres irrigués. Ces cultures se sont développées pour l'approvisionnement des marchés urbains et pour l'exportation.

C'est une activité lucrative qui contribue à atténuer le chômage saisonnier dans le milieu rural. La plupart des producteurs maraîchers ne sont pas encadrés, mais les exploitants des périmètres aménagés sont généralement membres de coopératives locales ou régionales regroupées au sein de l'Union Voltaïque des Coopératives Agricoles et Maraîchères (U.V O.C.A.M.) qui a la responsabilité de l'organisation de la production et de la commercialisation.

En 1981, les périmètres maraîchers sous contrôle U.V.O.C.A.M. comptaient 398 ha. Les structures d'accueil de l'U.V.O.C.A.M. ont une capacité disponible correspondant à la production sur 1 200 ha. En 1977, la production maraîchère planifiée par l'U.V.O.C.A.M. était de 2 950 tonnes dont 2 249 tonnes exportées vers l'Europe. Les principaux produits exportés sont le haricot (1 091 tonnes), le poivron (21 tonnes), la pomme de terre, plus les mangues (150 tonnes).(26)

Le développement des cultures maraîchères présente plusieurs avantages : source de revenus monétaires, contribution à l'emploi saisonnier du monde rural, gain de devises. De ce fait, la culture maraîchère mérite d'être encouragée : encadrement des producteurs, organisation de la collecte et des circuits de commercialisation.

b) La production animale

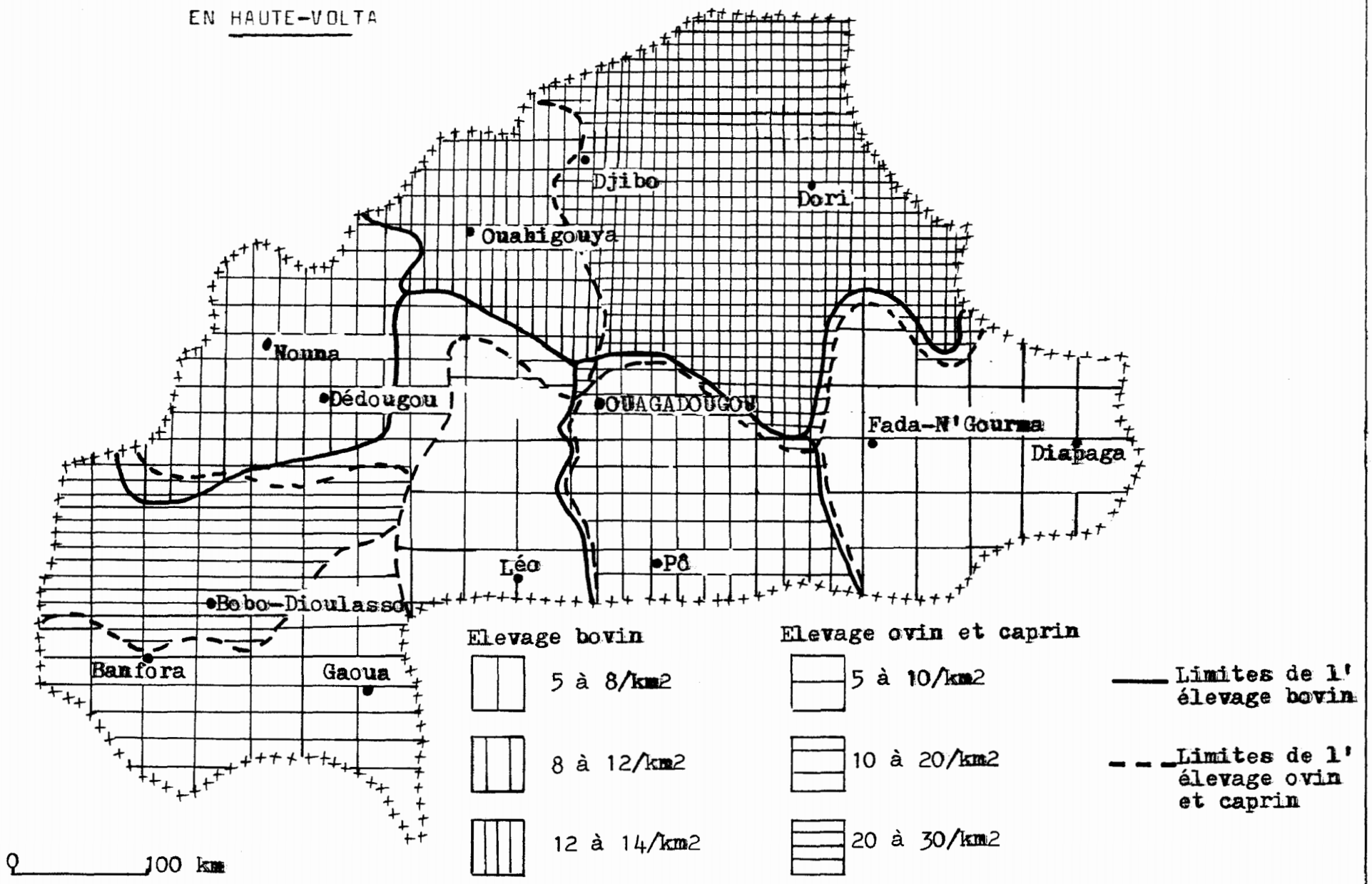
L'élevage est l'une des plus importantes ressources actuellement exploitée de la Haute-Volta. Rappelons que près de 50 % des recettes d'exportation proviennent des produits de l'élevage, et que l'exploitation des ressources animales participe pour 12 % à la constitution du P.I.B. Il s'agit donc d'une ressource extrêmement importante pour l'économie du pays. Malheureusement, le cheptel se trouve dans un état sanitaire défectueux, et les modes d'élevage restent encore ceux du nomadisme et de la divagation du bétail. L'élevage se pratique dans l'ensemble du territoire national, mais à des densités différentes suivant les zones climatiques.(27) On notera une densité élevée dans le nord qui va décroissant vers le sud.

---

(26) - La production fruitière est, elle aussi importante et très variée. On trouve les mêmes arbres fruitiers un peu partout dans le pays, mais on constate un développement plus remarquable dans le sud-ouest du pays où les conditions climatiques sont bonnes. L'arbre le plus répandu est le manguier, cultivé en vergers dans les régions de Banfora, Orodara et de Bobo-Dioulasso ou près de certains points d'eau dans le centre (Ouahigouya, Koupéla, Fada N'Gourma). On cultive également le goyavier, le papayer, le mandarinier, le citronnier surtout dans le sud-ouest.

(27) - Voir figure 7.

Fig. 7 - LES DENSITES KILOMETRIQUES DE L'ELEVAGE EN HAUTE-VOLTA



Source : Haute-Volta.-La production animale voltaïque, année 1982.

La production animale doit faire face aux problèmes d'eau et de pâturage dans le nord où la plus grande partie du cheptel est concentrée. Dans les régions Est et Ouest où ces problèmes sont relativement moins aigus, la présence des glossines constitue un obstacle sérieux à l'extension de l'élevage à cause des maladies qu'elles transmettent. Au centre, les aires pâturables discontinues sont très réduites pour un élevage extensif à longueur d'année, surtout quand il s'agit de bovins.

La grande sécheresse au début des années 70, a durement frappé le troupeau : les pertes sont estimées à près de 30 %. La reconstitution du troupeau et son exploitation rationnelle nécessitent des efforts énormes aussi bien pour une meilleure protection sanitaire que pour l'amélioration des pâturages et points d'eau et des infrastructures de commercialisation et d'exploitation.

Pour une meilleure exploitation du bétail, de nouvelles installations ont été faites dans les abattoirs de Ouagadougou et de Bobo-Dioulasso en vue de les rendre plus efficaces, mais d'importants investissements sont encore nécessaires pour accroître leur capacité et améliorer la qualité du produit d'abattage. Actuellement, les exportations sont en très grande partie constituées de bétail vivant, cela prive la Haute-Volta d'importantes valeurs ajoutées. L'accroissement des exportations sous forme de viande est vivement souhaité compte tenu des nombreux avantages économiques que cela comporte.

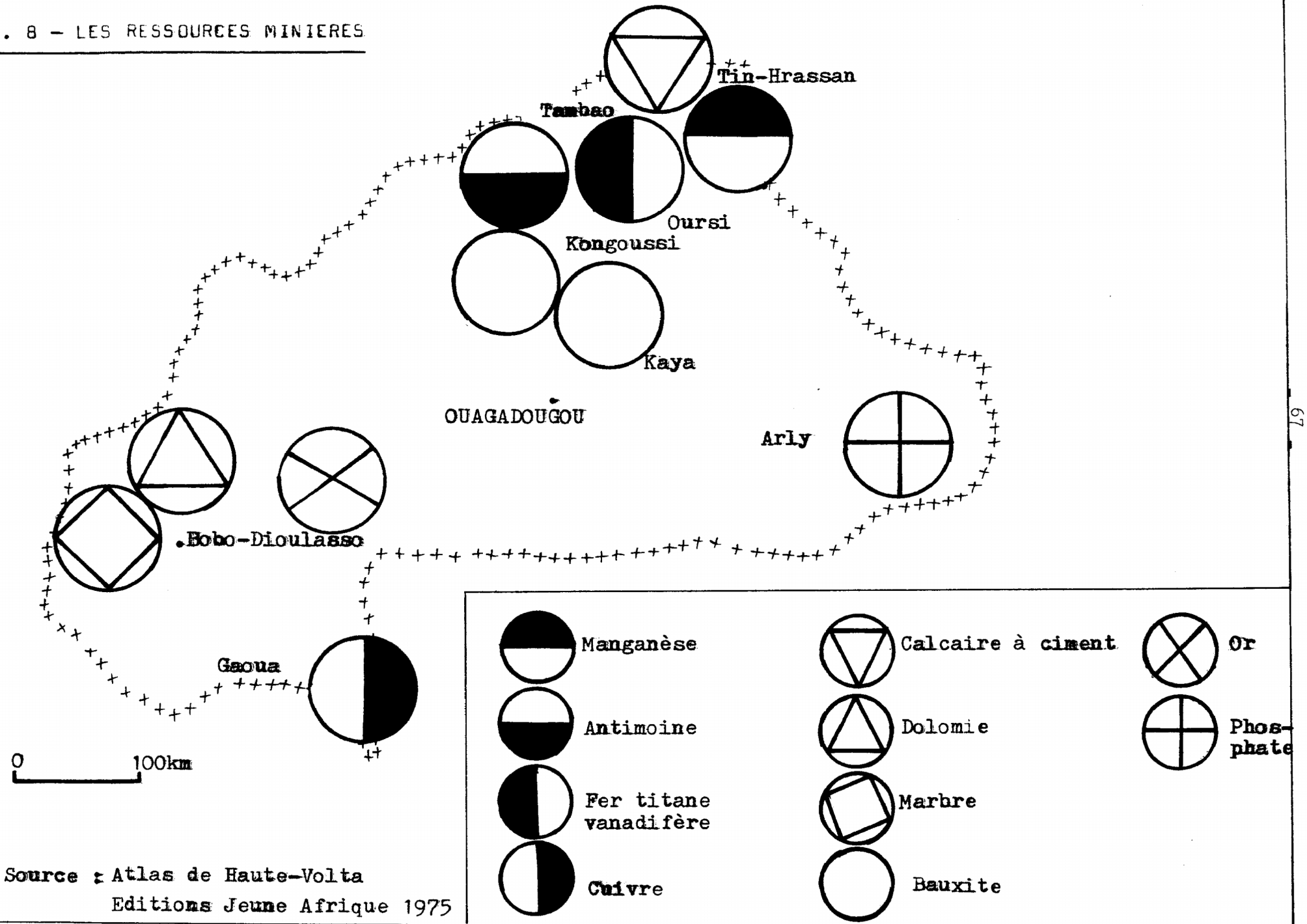
2. Les produits miniers (28)

Bien qu'il n'y ait que très peu d'exploitations minières en Haute-Volta, le sous-sol possède des potentialités certaines : du cuivre, du manganèse, du fer titané, du vanadium, de la bauxite, de l'antimoine, du plomb, du molybdène, de l'or, des diamants, du calcaire, de la dolomie et du marbre, du kaolin, des sables et du graphite ...

---

(28) - Voir figure 8.

Fig. 8 – LES RESSOURCES MINIERES



Source : Atlas de Haute-Volta
Editions Jeune Afrique 1975

L'activité minière en Haute-Volta n'en est qu'à ces débuts. Cependant en 1930, la Haute-Volta exportait déjà du minerai de cuivre (mine de cuivre de Gaoua) et surtout de l'or en provenance des mines de Poura .[29] Cette activité a connu une certaine éclipse pendant une longue période.[30]

Aujourd'hui, la recherche minière connaît un réel développement grâce à l'existence prouvée de nouveaux minerais d'un intérêt industriel certain. La prospection minière, malgré son intensité, ne permet pas d'envisager en ce moment, une métallurgie et une transformation de base comme celles de l'acier, des alliages de cuivre et d'aluminium et des produits semi-élaborés dérivés.

L'exploitation du manganèse, objectif du projet Tambao, et éventuellement sa transformation en ferromanganèse, représenterait seulement la production d'une matière auxiliaire pour la sidérurgie, sans répercussion directe sur le développement du secteur.

Par conséquent, il n'existe pas actuellement une vocation naturelle du pays pour les industries de base, l'effort sectoriel doit se concentrer sur les industries métallomécaniques, sans pouvoir compter sur les matières premières nationales, sauf en ce qui concerne la ferraille de récupération.

Les contraintes au développement de l'activité minière sont d'ordre financier (faiblesse de ressources financières de l'Etat, coût élevé de la prospection minière) et humain (insuffisance de personnel qualifié).

---

(29) La mine d'or de Poura produisait en moyenne 1 000 kg/an jusqu'à sa fermeture en 1966, due à l'augmentation des coûts de production. Le gisement, non épuisé va être ouvert à nouveau et sera en production en 1984-1985 pour une durée prévisible d'une vingtaine d'années. Outre son intérêt financier, l'exploitation permettra de créer un peu plus de 1 000 emplois nouveaux.

(30) Les seuls gisements en exploitation sont ceux de marbre à Tiara et d'antimoine à Mafoulou. La production est très faible.

L'importance reconnue aux recherches géologiques et minières a entraîné la création en 1961 de la Direction de la Géologie et des Mines (D.G.M.) ; celle-ci vient d'être transformée en un établissement à caractère industriel et commercial dénommé Bureau Voltaïque de la Géologie et des Mines (BUVOGMI) afin d'accroître ses capacités d'intervention, et partant, son efficacité.

Au côté du BUVOGMI, plusieurs pays ou organismes ont contribué depuis l'indépendance aux recherches géologiques et minières sur l'ensemble du territoire voltaïque. Une synthèse de tous les travaux de recherches entrepris en Haute-Volta jusqu'en 1975 est disponible. Déjà, les informations suivantes concernant les perspectives à moyen et long termes existent.

a) Les minerais

Par ordre d'importance économique, il y a du cuivre quelquefois associé au molybdène, du manganèse et du fer titané vanadifère.

Les gisements de cuivre sont au nombre de deux. Le principal est au nord de Ouagadougou à Goren. Il est en cours de prospection par le BUVOGMI. Il s'agit d'un gisement à sulfures disséminés, dont les réserves probables ont été évaluées à 300 millions de tonnes à 0,8 % de cuivre, ou 0,6 % de cuivre et 0,1 à 0,2 % de molybdène, ce qui représente une vingtaine d'années d'exploitation au rythme de 15 millions de tonnes par an, et une production de 120 000 tonnes par an de métal pour une valeur de 24 milliards de F. CFA. Le second gisement de cuivre est à Diénéméra à l'est de Gaoua. Des indices de cuivre avaient été signalés dès 1929 à Gogondy, un petit peu plus vers le sud, et avaient même fait l'objet d'une petite exploitation en 1930. D'autres recherches effectuées à partir de 1959 par le Bureau de Recherches Géologiques et Minières (B.R.G.M.) en 1966-1968 par le Projet de Recherches Minières et Hydro-géologiques du Programme des Nations-Unies pour le Développement (P.N.U.D.), et depuis 1969 par le Consortium "Recherche

Cuivre sur Gaoua" [31] ont amené la découverte à Diénéméra, le seul secteur bien étudié, d'un véritable gisement à sulfures de cuivre disséminés liés à une brèche silicifiée dans des diorites intrusives dans le birrimien. Les réserves probables sont évaluées de 5 à 10 millions de tonnes de minerai à 1 %.

Mais d'autres gisements du type Diénéméra sont très probablement alignés le long d'une zone nord-sud qui s'étend de Gogondy au sud à Malba au nord, sur une vingtaine de kilomètres.

Au total, les réserves sont évaluées à 100 millions de tonnes de minerai à 1 % de cuivre, soit une production de 5 millions de tonnes par an de minerai, et de 50 000 tonnes par an de métal, dans le cas d'une durée d'exploitation de 20 années, pour une valeur de 10 milliards de F. CFA.

Le principal gisement de manganèse est situé à Tambao, près de Dori à 320 km au nord-est de Ouagadougou. La mise en valeur de ce gisement est un objectif qui a toujours été considéré comme important dans les plans de développement voltaïques. Le minerai constitue des bancs, redressés, inclus dans deux collines isolées, birriminennes, très granitisées. Il a été découvert en 1960 avec l'aide d'un financement du Fonds d'Aide et de Coopération (F.A.C.). Après deux nouvelles séries de prospections en 1966-1967, et en 1968-1969, avec le concours du Fonds Spécial des Nations-Unies pour le Développement (P.N.U.D.), les réserves ont été évaluées à 6,9 millions de tonnes, dont 3,2 de minerai de qualité chimique à plus de 54 % de manganèse, 2,5 % de minerai métallurgique à haute teneur de 48 à 54 % de manganèse et 1,2 % de minerai métallurgique standard de 44 à 48 % de manganèse. Mais des possibilités supplémentaires de réserves ont été estimées à 2 ou 3 millions de tonnes de minerais oxydés, portant les réserves prouvées à 9 ou 10 millions de tonnes d'oxyde. Pour 20 années d'exploitation, cela ferait donc un rythme de production de 450 à 500 000 tonnes par an de minerai, d'une valeur de 4 à 5 milliards de F. CFA. [32]

---

(31) - Ce consortium avait un capital de 100 millions de F. CFA fourni pour 26 % par le B.R.G.M., 34 % par la Charter Consolided, filiale de l'Anglo-American Corporation, 25 % par l'Omnimines, et 25 % par la Banque Nationale de Développement (B.N.D.).

(32) - République de Haute-Volta. Ministère du Plan et des Travaux Publics. G. BOURNAT et R. DELAFOSSE. "Les possibilités minières de la République de Haute-Volta". p. 113-118.

Cependant, on ne peut exploiter ce gisement sans la construction d'une desserte moderne (ferroviaire) jusqu'à Tambao. Pour lui donner plus de rentabilité, le BUVOGMI a été amené à prospecter toutes les régions traversées. Il a ainsi découvert d'autres minerais : des ségrégations de fer titané vanadifère près d'Oursi, un système filonien d'or à Gangaol près de Dori, de l'antimoine à Mafoulou au sud de Kongoussi, de la bauxite à Korsimoro au sud de Kaya. Or, on est en droit de penser que l'exploitation de ces minerais, et tout particulièrement du cuivre de Goren, du manganèse ou du fer titané vanadifère, pourrait être à l'origine de la création d'une ou plusieurs industries métallurgiques, lourdes et légères, à Ouagadougou. En fait, on n'en fera certainement rien à cause du manque d'énergie, du manque d'eau et pour certaines fabrications, celle du ferro-manganèse par exemple, de la difficulté de se procurer des techniciens. La nsutite qui a été décelée dans la partie profonde du gisement oxydé sera peut-être le seul élément de ces minerais à être valorisé industriellement à Ouagadougou : on l'utiliserait dans une fabrique de piles électriques sèches. Cela est d'autant plus regrettable que les importations de métaux bruts et semi-ouvragés coûtent cher. En 1980, la Haute-Volta a importé des ouvrages divers en métaux d'une valeur de 5 078 millions de F. CFA, des matériaux de construction pour 1 374 millions de F. CFA .

b) Les minéralisations non métalliques

En dehors du granit et de l'argile, très répandus, la Haute-Volta possède, par ordre d'importance, du calcaire, de la dolomie et du marbre, du kaolin, des sables et du graphite.

Le principal gisement de calcaire est situé au nord de Tambao sur les rives d'un affluent du Niger, le Béli. Dans le cas d'une exploitation, deux sites de carrière ont été retenus par le B.R.G.M., Tin-Hrassan sud, sur la rive droite du Béli, et Tin-Hrassan Nord, sur la rive gauche du Béli, entre le Béli et la frontière malienne. A Tin-Hrassan Sud, les réserves ont été évaluées à 6 millions de tonnes de calcaire de qualité très convenable (46 % de Ca° et 3 % Mg°) et apte à la fabrication du ciment Portland. Sur les bases d'une production moyenne de 150 000 tonnes par an, les réserves assureraient l'alimentation d'une cimenterie pendant près d'un demi-siècle. Et comme à Tin-

Hrassan Nord, les réserves ont été évaluées comme étant une dizaine de fois plus importantes, la continuité de l'approvisionnement en matières premières est garantie. Cette cimenterie ne serait pas construite à Ouagadougou. Mais elle pourrait alimenter une usine de broyage de clinker, et permettrait une plus grande utilisation du ciment, qui bonde encore la construction, même dans la capitale. La consommation moyenne de ciment en Haute-Volta est évaluée à 100 000 tonnes par an.

Les gisements de dolomie sont situés à l'ouest de Bobo-Dioulasso. Ils sont au nombre de quatre. Le plus important est celui des calcaires dolomitiques de Tiara. De 1943 à 1961, il avait été déjà sporadiquement exploité pour la fabrication de la chaux. Mais une étude effectuée en 1967 par le B.R.G.M. a révélé un trop important stérile pour cette utilisation. Par contre, elle a montré l'excellente qualité de ce matériau pour la fabrication des carreaux de "marbre" et du granito. Les réserves utiles ont été estimées à 50 000 m3 avec extension possible. Les autres gisements sont au nord à Koua-Dioungoko et à Samandéni, et au sud à Diounkan-Tingo. Ils totalisent 15 millions de m3 de matériaux.

Des indices de kaolin ont été signalés en de nombreux endroits. Généralement, ils proviennent de l'altération sur place des schistes ou du granit. Les gites les plus importants sont dans la banlieue ouest de Bobo-Dioulasso et près de Kaya. Des essais de cuissons à 1 200° ont prouvé que ces kaolins cuisaient blancs à cette température. Ils pourraient donc être utilisés industriellement pour la fabrication de faïences, de porcelaines ou de céramiques.(33)

Près de Bobo-Dioulasso, l'altération sur place des grés a également donné des sables ferrugineux que l'on a reconnus comme étant très aptes à la fabrication des verres colorés. Et en l'absence de prospections sérieuses, on est autorisé à croire qu'il existe très certainement des gisements de sables moins ferrugineux pouvant aussi constituer une bonne matière première pour la fabrication des verres blancs.

---

(33) - A Kaya, les autochtones exploitent artisanalement le kaolin pour blanchir les habitations et les fils de coton.

Enfin, des indices de graphites ont également été découverts dans une série de schistes birrimiens situés au sud de Kaya près du village de Korsimoro. Le volume minéralisé a été estimé à 15 000 m3, mais les teneurs en concentrés sont considérées comme médiocres et la récupération semble difficile.

Du côté des minerais tout espoir n'est donc pas perdu.

L'étude des matières premières permet de constater que l'industrie voltaïque au stade actuel de son développement ne peut compter que sur les ressources agricoles et animales étant donné que les nombreuses ressources minières n'ont pas encore connu un début d'exploitation. C'est pourquoi, nous pensons qu'un effort soutenu doit être déployé dans le but d'accroître les rendements agricoles dans son ensemble. Une diversification des productions pourra permettre la mise en place d'une industrie industrialisante bien intégrée au processus de développement économique et social.

CHAPITRE IV - LES PROBLEMES D'APPROVISIONNEMENT ET DE DISTRIBUTION

L'industrie voltaïque est dépendante de l'extérieur pour un certain nombre de ses approvisionnements, que ce soit les pièces détachées d'une industrie de montage... ou d'une façon plus primordiale l'approvisionnement en capitaux. Le problème de débouchés aux produits industriels se posent avec acuité, que vient compliquer celui des transports.

I - LES PROBLEMES DE FINANCEMENT

A - Le budget de l'Etat

La situation budgétaire de la Haute-Volta s'est caractérisée ces dernières années par une forte expansion et, depuis 1967, par une exécution régulièrement excédentaire. Aujourd'hui, le budget de l'Etat oscille autour de 57 milliards de F. CFA.

Mais ce budget couvre à peine les dépenses de l'Etat de telle sorte que les investissements sont rendus difficiles. Pour résoudre ce problème la Haute-Volta a recours à l'aide extérieure sous toutes ses formes.

Les recettes sont essentiellement constituées par les impôts (90 %). Les impôts directs n'interviennent que pour une faible part dans les recettes budgétaires totales (moins de 20 %). Les principaux impôts directs sont l'impôt forfaitaire sur le revenu qui frappe l'ensemble de la population imposable ; l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux (B.I.C.).

Comme dans la majorité des pays économiquement faibles, les impôts indirects sont importants : ils fournissent près de 22 % des recettes budgétaires totales. Les droits de douane et taxes à l'importation représentent environ 60 % des impôts indirects. Les taxes à la

consommation qui frappent les tabacs, produits pétroliers, les boissons d'importation ou de fabrication locale, occupent une place non négligeable. Elles viennent en deuxième position après les taxes à l'importation et avant les impôts directs.

Le développement économique ne pouvant se concevoir sans industrialisation qui est un facteur déterminant pour l'amélioration du niveau de vie de la population, la Haute-Volta a choisi de s'engager dans cette voie en dépit d'une situation économique défavorable : pénurie de ressources financières locales, inflation incontrôlable, etc...

Dans ces conditions, les installations industrielles n'ont pu être réalisées que grâce à des financements extérieurs. Mais cette situation s'explique en partie par la structure bancaire et l'épargne locale.

B - La structure bancaire et l'épargne locale en Haute-Volta

Le réseau bancaire en Haute-Volta est assez peu développé, mais l'implantation des guichets reflète les points forts de la circulation monétaire. Ouagadougou est bien sûr le centre de ce réseau où se retrouvent la Banque Nationale de Développement (B.N.D.), la Banque Internationale des Voltas (B.I.V.), la Caisse Nationale des Dépôts et Investissements (C.N.D.I.), et la Banque Internationale pour le Commerce, l'Industrie et l'Agriculture (B.I.C.I.A.).

A celles-ci, nous devons ajouter le réseau des guichets des chèques postaux. Les guichets bancaires qui forment les maillons du réseau sur l'ensemble du territoire sont principalement ceux de la Banque Nationale de Développement (B.N.D.), de la B.I.V., et de la B.I.C.I.A.. Il n'y a aucune répartition particulière. La faible densité des guichets indique aussi le faible degré de développement de l'économie monétaire. Mais l'existence d'un guichet dans les villes ne rend pas compte d'un certain nombre de faits qui inciteront l'entrepreneur éventuel à utiliser ou non ce réseau. Certains comptoirs apparaissent

quasiment désertés par le public surtout lorsqu'on sait que pour une opération de dépôt ou de retrait, on doit y passer plusieurs heures, sinon la matinée entière.

En fait, ce réseau bancaire gère uniquement les fonds publics et les fonds indispensables aux grandes campagnes agricoles (cotonnières, arachidières). Il draine peu ou mal l'épargne locale qui n'est pas inexistante, mais qui ne présente pas une forme moderne. Nous nous garderons d'avancer certaines évaluations sur l'épargne familiale et ses possibilités de financement interne pour le développement du pays, car bien souvent ces chiffres restent des hypothèses hasardeuses.

Se doter d'une industrie moderne coûte très cher, et demande une grosse mobilisation de capitaux. Or, si l'on est en droit de considérer que les dépenses occasionnées par les travaux d'infrastructure qui profitent à l'économie du pays tout entière, doivent être assurées par les Pouvoirs publics, les industries ont à leur charge les frais d'étude préparatoires, les frais d'achat de terrain et de construction, les frais d'équipement et de constitution d'un fonds de roulement.

En 1980, 34 201 millions de F. CFA ont été investis dans l'industrie. Or, ces capitaux proviennent de sources très variées dont il est d'ailleurs assez difficile de faire la part exacte. En général, les entreprises lorsqu'elles ne sont pas des établissements d'Etat tels que l'abattoir frigorifique, la Société Voltaïque d'Electricité (VOLTELEC) ou l'Imprimerie Nationale, sont des sociétés anonymes ou d'économie mixte. Pour les plus anciennement installées comme la BRAVOLTA et la CITEC-HUILERIE, les actions sont presque toutes détenues par l'étranger, public ou privé. Par contre, pour les plus récentes, la part du secteur étranger diminue au profit du secteur national, public ou privé. Les sources de financement internes en Haute-Volta sont peu importantes. Seule l'épargne privée a tendance à se transformer en investissement public par le système du prélèvement fiscal ou par un dépôt volontaire dans les institutions de crédit. Aussi les financements sont-ils d'origine extérieure dans le cadre de l'aide bilatérale ou multilatérale, sous forme de prêt ou de subvention.

L'aide bilatérale, dans le domaine industriel, est largement dominée par la participation majoritaire de la France (prêts et subventions compris) par l'intermédiaire de ses organismes financiers notamment le Fonds d'Aide et de Coopération (F.A.C.) et la Caisse Centrale de Coopération Economique (C.C.C.E.).

De 1972 à 1976, le volume de l'aide française représentait 37 % du total, soit une subvention de 1 662 millions de F. CFA et un prêt de 3 705 millions de F. CFA ; elle était suivie par celle de la République Fédérale d'Allemagne avec 766 millions et 1 270 millions de F. CFA respectivement 553 millions de F. CFA (subventions), tandis que l'U.S.A.I.D. octroyait 208 millions de F. CFA de prêts.

L'aide multilatérale est fortement dominée par la Communauté Economique Européenne (C.E.E.) par l'intermédiaire du Fonds Européen de Développement (F.E.D.). Au cours de cette même période, elle a accordé à la Haute-Volta un prêt de 2 555 millions de F. CFA et une subvention de 20 millions de F. CFA soit 18 % du total de l'aide. Les Nations-Unies à travers le Programme des Nations-Unies pour le Développement (PNUD) ont financé pour 1 438 millions de F. CFA sous forme de subvention. La Banque Arabe de Développement (B.A.D.) a maintenu ses activités avec 1 024 millions de F. CFA. Au total, l'aide extérieure a atteint 14 301 millions de F. CFA. Les prêts sont plus importants puisqu'ils représentent 66 % de l'aide soit 9 362 millions de F. CFA. Le volume de l'aide est fonction de l'importance et du coût des projets à financer.

En général, le financement dans l'agro-alimentaire et le textile est beaucoup plus élevé par rapport aux autres secteurs industriels. Cela tient surtout à la cherté de l'infrastructure à mettre en place sans compter le coût de l'équipement.

TABLEAU VIII - Liste de quelques projets engagés en 1980 : secteur industries - mines et énergie.

Nom du projet (montant dans la monnaie du donateur)	Montant (000 F. CFA)	Source (Pays et Organisme)	Mode de financement (et conditions de prêts)
Voltelec (Extension Centrale Ouaga II)	1 000 000	France (CCCE)	Prêt
Abattoir frigorifique (complément) (2,5 millions de Florin)	262 500	Pays-Bas	Subvention
Usine SAVANA (jus de fuit) (complément) 645 000 Florin	67 725	Pays-Bas	Subvention
Installation de traitement eaux usées pour VOLTEX (2,6 millions DM)	320 000	République Fédérale d'Allemagne	Subvention

Source : Aperçu de l'aide publique extérieure accordée à la Haute-Volta en 1980.

Cette étude nous amène à parler de la répartition du capital social dans les grandes unités industrielles du pays. Dans l'ensemble, la participation voltaïque dans la constitution du capital est moyenne, en dehors des entreprises SOSUHV, VOLTEX, SAP, SOVICA, SONICO, SAVANA, VOLTAPAT, où elle est majoritaire. Mais cela ne doit faire oublier que la part de l'étranger par secteur industriel n'est pas négligeable.(34)

(34) - Voir tableau IX.

TABLEAU IX - La répartition du capital social par secteur industriel en 1984

Répartition en % Industries	Voltaïque	Etranger
Alimentaires	60	40
Textiles, articles chaussants et cuirs	65,50	34,50
Métalliques et métalliques	63	37
Chimiques et plastiques	86,60	13,40
Diverses	64	36
	67,82 %	32,18 %

Quoiqu'il en soit, la Haute-Volta dépend largement des sources de financement extérieures pour s'industrialiser. Malgré les contraintes de l'aide extérieure, le pays ne peut s'en passer en l'absence de sources financières propres disponibles pour l'investissement industriel. L'attraction des capitaux étrangers est un des désirs les plus souvent exprimés par le Gouvernement ; en fait, l'expérience montre qu'ils ne s'investissent volontiers que dans la mesure où leurs intérêts sont garantis et par l'Etat et par l'investissement lui-même.

La plupart des investissements proposés, viennent de groupes qui lient une participation au capital à l'établissement de liens privilégiés entre eux-mêmes et la future société : fourniture d'équipement sans appel à la concurrence (la SAVANA offre le meilleur exemple, puisque c'est une usine clé en main, construite et équipée par la Holland Agro-Industry (H.A.I.), fourniture de matières premières. Bien que ces offres ne soient pas forcément mauvaises, il n'est pas certain que les conditions proposées par ces entrepreneurs soient les meilleures que la future société puisse obtenir si un appel à la concurrence était fait.

Compte tenu de tout cela, un effort de voltaïsation du capital est entrepris depuis 1977. Il est le fait de la Caisse Nationale des Dépôts et des Investissements (C.N.D.I.). Elle intervient pour la mobilisation de l'épargne locale au service du développement. Elle peut prendre des actions lors de la création des sociétés grâce à un fonds spécial "Le Fonds de Voltaïsation des Capitaux" et les rétrocéder aux privés voltaïques aux moyens financiers limités. Cela les encourage à prendre la relève par la suite quand le projet deviendra viable. Mais il convient de souligner que les privés voltaïques ne sont pas encore habitués à l'achat des actions. Il faudra attendre encore longtemps pour que toutes ces mesures portent réellement leurs fruits, et de toute façon, la substitution des capitaux étrangers ne sera pas une tâche facile, et ne pourra s'opérer sans difficulté.

II - LES PROBLEMES DE TRANSPORT

Qu'il s'agisse des transports par route, par rail ou par avion, les réseaux établis n'assurent que de médiocres relations inter-Etats. A l'intérieur du pays, la qualité et la densité des moyens de transport rendent difficile et onéreux l'accès aux régions rurales éloignées des centres urbains ou semi-urbains. La situation géographique enclavée du pays donne une importance particulière au problème des transports.

Les transports jouent un rôle primordial dans l'expansion industrielle d'une part, dans l'approvisionnement des industries en matières premières et dans l'écoulement des produits fabriqués, d'autre part, en tant que facteurs de vulgarisation des produits fabriqués. On apprécie à juste titre la place des transports dans l'industrie dans la mesure où les denrées périssables telles que les produits maraîchers et fruitiers doivent être transformés aussitôt.

Mais l'insuffisance des moyens de transport constitue un goulot d'étranglement sévère pour l'alimentation des usines en matières premières locales ou importées. Certaines unités industrielles, alimentaires notamment, se sont trouvées périodiquement à court de matières premières, et ont été obligées d'interrompre leurs activités quelquefois pendant des semaines à cause des retards de livraison.

Que ce soit par train ou par route, les transports ne sont guère aisés : dans le premier cas, les délais sont anormalement longs, dans le second cas, le mauvais état de la route, joint au coût élevé des transports routiers, constituent un facteur défavorable à l'essor industriel.

A - Un long chemin par rail d'Abidjan à Ouagadougou

Il n'existe pas en Haute-Volta un réseau ferroviaire, mais une ligne ferroviaire de pénétration, celle de la Régie du Chemin de Fer Abidjan-Niger (R.A.N.) qui relie Abidjan à Ouagadougou.(35) Grâce à cette voie ferrée qui mesure 1 145 km dont 517 en Haute-Volta, le pays a un accès sûr et relativement peu coûteux à la mer. Pour l'instant, les transports par chemin de fer sont insuffisants, et à l'incertitude des délais de transport s'ajoute une augmentation considérable des frais portuaires au port d'Abidjan. Cependant, le chemin de fer reste essentiel à la vie économique du pays. Il assure 70 à 80 % des importations et exportations avec un trafic annuel de 400 000 à 500 000 tonnes ; la ligne est beaucoup plus chargée à la montée dans le sens de la Côte-d'Ivoire/Haute-Volta que dans le sens inverse (en 1979, 329 000 tonnes à la montée et 127 000 tonnes à la descente) et cette tendance s'amplifie.

---

(35) - Voir figure 9.

Elle est liée à l'accroissement des importations et à la diminution des exportations, surtout arachides et bétail sur pied. Le trafic intérieur sur les 517 km voltaïques est beaucoup moins important (30 000 tonnes en moyenne) avec de fortes variations annuelles.

Quant au coût des transports, plusieurs considérations sont à prendre en compte : la nature de la marchandise, le type de wagon, la longueur du parcours pour laquelle il est établi un palier des distances. Diverses sortes de taxes viennent accroître encore le coût ...

B - Les transports routiers

Le réseau routier voltaïque comprend 16 462 km de routes dont 8 702 seulement sont classées. D'ores et déjà 960 km sont entièrement bitumés dont 441 l'ont été pendant la période du troisième Plan quinquennal ; 364 km seront prochainement bitumés.(36) L'axe Côte-d'Ivoire/Niger est en voie d'achèvement. Tous les autres pays frontaliers sont déjà reliés par un axe bitumé à l'exception du Bénin. La Haute-Volta est maintenant à même de jouer le rôle de plaque tournante au carrefour des pays de l'Afrique de l'Ouest. Elle dispose théoriquement de quatre voies d'accès à la mer pour ses échanges extérieurs,(37) mais nous étudierons ces deux principales voies.

1. La voie ivoirienne

L'axe ivoirien est le plus important. Il dessert non seulement la Haute-Volta, mais également le Mali et le Niger. Bien que depuis trois ans environ la voie togolaise soit de plus en plus utilisée par les opérateurs économiques voltaïques, l'axe ivoirien demeure de loin le plus important pour de nombreuses raisons et en particulier le coût préférentiel du transport maritime depuis l'Europe (particulièrement la France) vers Abidjan, par rapport aux autres ports de la Côte Ouest-Africaine.

---

(36) - Voir figure 9.

(37) - Ce sont les voies ivoirienne, togolaise, béninoise, ghanéenne.

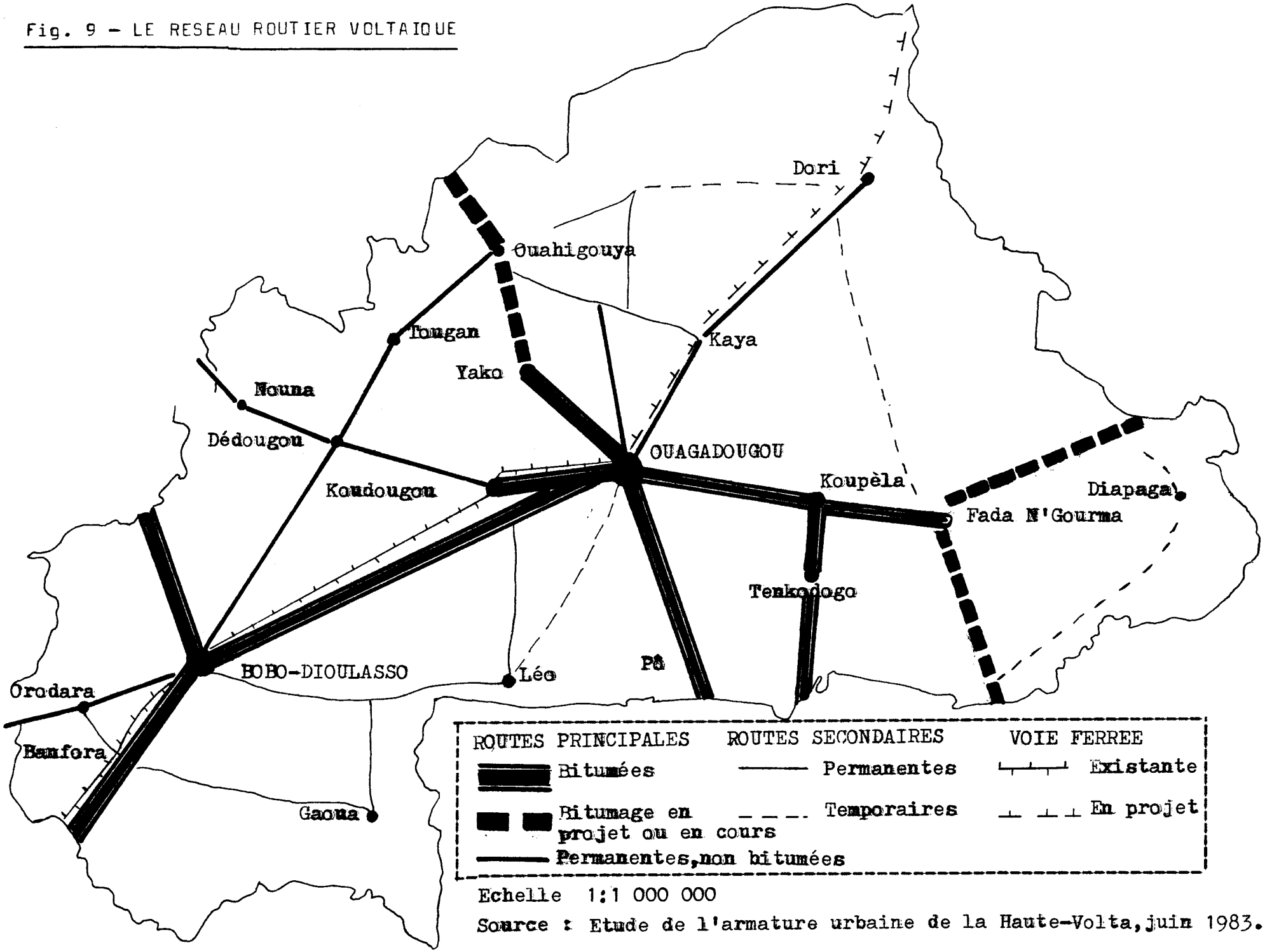
Les tarifs du transport par Abidjan sont d'environ 19,50 % inférieurs aux autres. Par exemple, le fret net d'une tonne de farine de froment via Abidjan est de 19 119 F. CFA, contre 22 842 F. CFA via Lomé. Cela donne une économie de 3 723 F. CFA par tonne. En pourcentage, cela représente 19,47 %. On note aussi le prélèvement au Togo de certaines taxes telles que la taxe de 0,5 % du Fonds de Garantie appliquée à toutes marchandises en transit, ce qui n'existe pas du côté ivoirien. Tout cela incite les industriels à se tourner vers la Côte-d'Ivoire pour les opérations d'import-export.

2. La voie togolaise

L'axe de transit Lomé-Ouagadougou a été longtemps ignoré du fait nous semble-t-il, de l'isolement du Togo par rapport aux autres pays francophones de la sous-région, conséquence de la triple colonisation anglaise, allemande et française. Cet isolement du Togo a eu pour conséquence que la Haute-Volta, malgré des données géographiques objectives, n'a pratiquement jamais cherché jusqu'à ces dernières années, à diversifier ses débouchés maritimes vers le Togo. Cependant, grâce à une remarquable et dynamique politique de bon voisinage et de coopération sous-régionale, le Togo a brisé son isolement néo-colonial et nous assistons aujourd'hui à un développement sans cesse croissant du trafic marchandises. Depuis 1974, l'axe routier Lomé-Ouagadougou est entièrement bitumé. La chaussée est large de 5 m, et s'étend sur une plate-forme de 8 m avec des assainissements convenables le long de la route ; mais sur la portion togolaise, le terrain est très accidenté et exige une extrême prudence de la part des conducteurs.

Malgré l'importance de l'infrastructure routière et ferroviaire, l'enclavement du pays est loin d'être vaincu. Il constitue un handicap difficilement surmontable pour toutes les transactions internationales qu'il s'agisse de l'exportation de productions locales ou d'importations nécessaires au développement rural (intrants agricoles) ou pour les opérations industrielles (matières premières, outillage) qui se trouvent lourdement grêvées et parviennent à des coûts qui rendent difficile l'installation d'entreprises rentables.

Fig. 9 - LE RESEAU ROUTIER VOLTAIQUE



Echelle 1:1 000 000

Source : Etude de l'armature urbaine de la Haute-Volta, juin 1983.

Consulter un atlas de l'Afrique révèle d'un coup d'oeil cette contrainte : la position géographique de la Haute-Volta, pays enclavé sans débouché maritime ;[38] il y a 1 145 km de Ouagadougou à Abidjan seule voie ferrée dont l'efficacité est limitée par les longs délais d'acheminement des marchandises de toutes sortes, 1 020 km de la capitale à Lomé par route. Outre ses effets directs, la distance à la mer à partir de laquelle s'étendaient vers l'intérieur les infrastructures de l'époque coloniale, a entraîné un retard d'équipement d'autant plus que le pays Mossi était surtout considéré comme fournisseurs de travailleurs pour les plantations ivoiriennes.

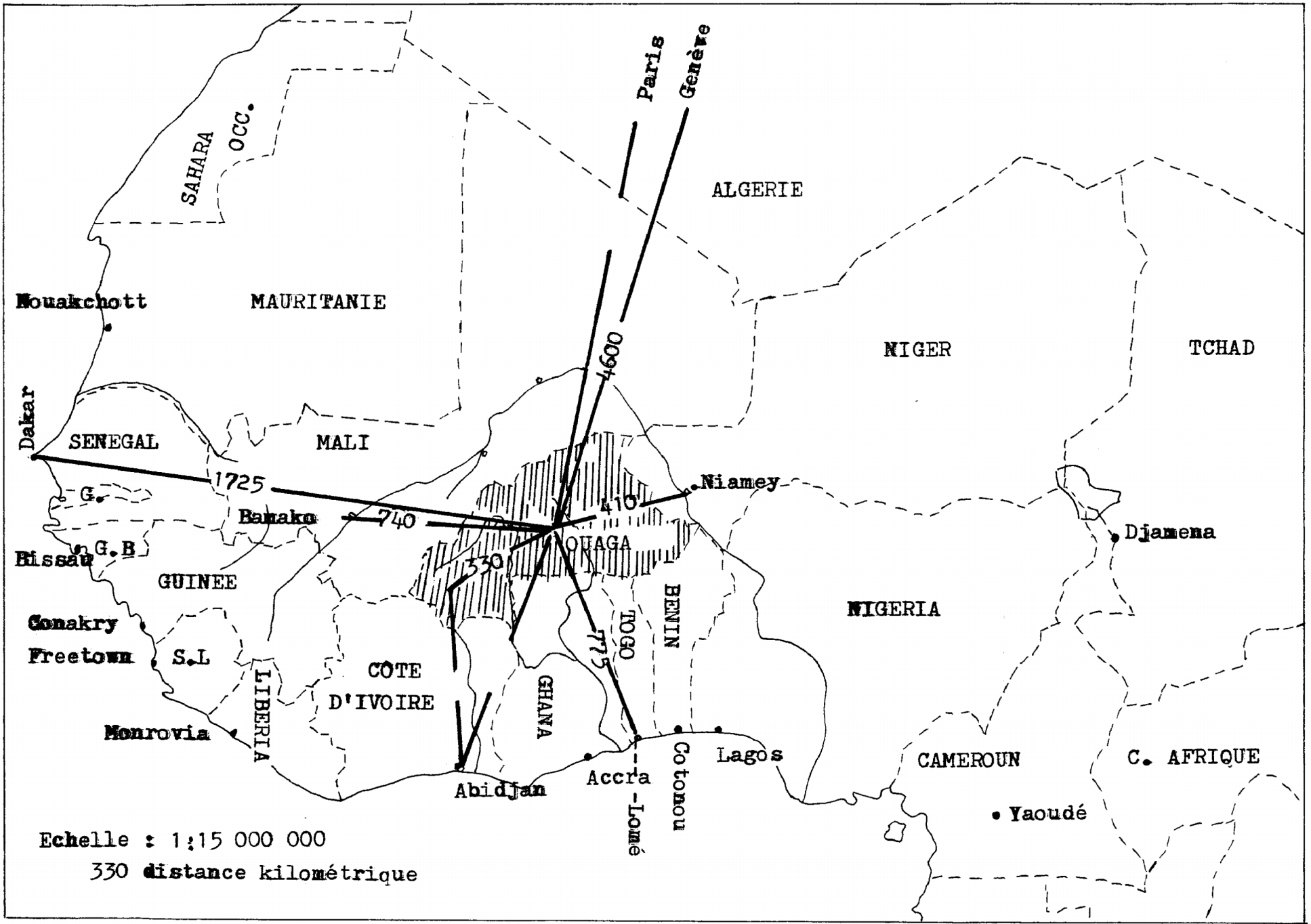
L'enclavement augmente anormalement les frais de transport et oblige les industries à financer des stocks importants de matières premières à l'usine ou dans les ports (immobilisation stérile de capitaux qui auraient pu servir autrement, et frais de magasinage élevés). Cet enclavement pèse donc lourdement sur l'industrie. Une des tâches prioritaires sera donc de vaincre l'isolement par l'amélioration des transports, et la mise en place d'un système d'organisation plus efficace pour les opérations d'import-export.

Nous posons là, le problème des pays sans littoral confrontés à cette difficulté majeure dont dépend l'avenir de leur développement économique et social. Il convient donc de créer un organisme dont les tâches seront de définir et de promouvoir toute politique de protection des intérêts des importateurs et des exportateurs de marchandises par voie terrestre, maritime, ferroviaire et aérienne. Ses objectifs seront, d'oeuvrer à assurer à la Haute-Volta un approvisionnement régulier en produits, marchandises et denrées, autrement dit, trouver le moyen de rendre l'enclavement moins contraignant, d'oeuvrer à la stabilisation ou à l'abaissement des taux de fret et des coûts de transport grêvant nos échanges commerciaux. Depuis janvier 1978, le Conseil Voltaïque des Chargeurs (C O.V O.C.) travaille dans ce sens, mais son rôle devra être renforcé par la mise en place d'un personnel qualifié, apte à défendre les intérêts voltaïques à l'étranger.

---

(38) - Voir figure 10.

Fig. 10 – L'ISOLEMENT VOLTAIQUE



Source : Réunion de consultation par pays : mémoire de la Haute-Volta in : Conférence des Nations-Unies pour les pays les moins avancés, 1981

III - LES CIRCUITS DE COMMERCIALISATION ET LES MARCHES CONSOMMATEURS

Ils constituent ce que l'on désigne bien souvent par le "réseau extra-industriel de l'industrie". Ils se situent en aval des fabrications et incluent des réseaux de distribution avec leurs comptoirs de vente, leurs succursales, leur service après vente lorsqu'il y a lieu, autant de réseaux qui structurent un espace. Notre propos n'est pas d'entreprendre l'étude de la complexité d'un tel réseau, -il s'agirait en fait de voir l'organisation du secteur tertiaire- mais, de dégager les principaux circuits de distribution qui se trouvent directement en aval de l'industrie. Tout d'abord, nous nous pencherons sur la capacité d'absorption du marché au regard de la production industrielle car bien souvent, l'utilisation et l'approvisionnement de tel ou tel circuit sont fortement dépendants de ce facteur.

A - Surcapacité industrielle, faible production : un difficile équilibre

1. La consommation

La Haute-Volta est un marché de 6,2 millions d'habitants dans un pays de 274 122 km2 ; cette population à 90 % rurale se regroupe en majorité dans le centre, marché potentiel si l'on considère le nombre d'habitants, l'équipement et la consommation actuelle de cette population, marché inexistant au regard du revenu et du pouvoir d'achat de celle-ci. Pour une entreprise comme la Société Voltaïque des Textiles (VOLTEX), la production qui fluctue annuellement et saisonnièrement, suit le pouvoir d'achat de l'agriculteur, qui oscille en fonction du rendement de sa production agricole et de ses périodes de rentrées d'argent.

Cette population ne représente donc pas le marché qu'elle suppose à cause de la faiblesse du produit national brut par tête d'habitant (P.N.B.) qui figure parmi les plus bas du monde (80 000 F. CFA ≠ 200 §). Au sein de cette pauvreté, seules Ouagadougou

et Bobo-Dioulasso constituent les plus importants marchés de consommation de la Haute-Volta. Avec ses 300 000 habitants, Ouagadougou jouit de la plus grosse concentration urbaine et dépasse sa rivale Bobo-Dioulasso (185 000 habitants). Or, on a reconnu des différences sensibles entre le revenu monétaire des citadins et celui des ruraux. 75 % de la population voltaïque vivent dans la pauvreté absolue. Le revenu minimum mensuel nécessaire à la subsistance en Haute-Volta a été estimé à 27 000 F. CFA par personne dans les zones urbaines et à 13 250 F. CFA par personne dans les zones rurales ; or, 35 % de la population urbaine et 39 % de la population rurale ont un revenu inférieur à ce seuil.

Enfin, c'est à Ouagadougou que vivent les hauts fonctionnaires du pays, et la majorité des étrangers non africains, dont le revenu monétaire est nettement supérieur à celui des Voltaïques. L'industriel qui songe à s'installer en Haute-Volta doit en tenir compte. Il lui faut également savoir que le marché intérieur, déjà si peu important en lui-même, est d'autre part saisonnier. C'est en début de saison sèche que les ruraux commercialisent leur récolte et se laissent tenter par l'achat de quelques produits fabriqués. L'industrie ne peut prospérer que si elle est orientée vers la vente, mais le faible volume du marché constitue un handicap à tout dynamisme. L'étroitesse des marchés nationaux est en effet un facteur de blocage de la croissance industrielle. La structure géographique de la consommation est très particulière : dans les villes principales, la plupart des produits de l'économie moderne sont commercialisés. Dans les villes moyennes et secondaires, le marché des produits est déjà restreint : quelques meubles, vêtements, confiseries, du petit outillage ; par contre, l'appareillage ménager, les équipements mécaniques et électriques n'ont pratiquement pas de marché. En milieu rural, on ne trouve dans les familles qu'un minimum de biens industriels : quelques vêtements, et bien sûr la bicyclette ou le transistor, des récipients en plastique ou en émail. Pour 75 % de la population, les achats des produits de l'industrie revêtent un caractère exceptionnel. Le marché a donc une absence d'homogénéité qu'il convient de signaler. Pour la majorité des produits industriels, le marché est ponctuel, presque exclusivement urbain, et correspond par conséquent à une fraction peu importante de la population. Son extension

dépend principalement de la croissance du revenu et des modifications dans sa répartition. La très grande inégalité qui existe dans la répartition du revenu monétaire n'ouvre la consommation des produits industriels qu'à une minorité, et contribue à augmenter sensiblement les coûts de distribution, soit en raison des coûts de transport élevés, soit en raison de la faible importance des quantités commercialisées, soit en raison d'une situation de semi-monopole.

Ainsi, dans une économie essentiellement rurale, production industrielle de tous types et pouvoir d'achat sont étroitement liés. L'agriculteur qui aura fait de mauvaises récoltes, de même le fonctionnaire qui a souvent un champ pour compléter ses revenus, ne pourront que vivre à l'échelle de leurs économies. Tous deux sont confrontés à des problèmes de subsistance, de ce fait leurs achats seront amoindris.

2. La sous-production industrielle

De tout cela, il en résulte une sous-production industrielle. En effet, la plupart des entreprises ne fonctionnent pas à pleine capacité. La SHSHV, la BRAVOLTA, utilisent leur équipement au maximum, elles envisagent même de nouveaux investissements pour augmenter la production. Mais en dehors de celles-ci, toutes les autres fonctionnent d'une manière irrégulière. La majorité des entreprises n'arrivent pas à augmenter le taux d'utilisation de leur équipement parce qu'elles ont toutes des problèmes de marché. Les problèmes de débouchés sont dûs au prix souvent élevé des produits industriels vendus, ou à l'existence de produits similaires vendus frauduleusement à des prix plus bas. Parfois, c'est la qualité du produit local qui ne rencontre pas la faveur des consommateurs. Pour conquérir le marché qui semble exister, les industriels doivent arriver à fabriquer des produits de qualité et de prix à la taille des besoins du consommateur voltaïque. Sans cette précaution, nous risquons d'aboutir à une industrialisation loin du développement économique et social de la Haute-Volta.

Pour le développement de l'industrie voltaïque, beaucoup de choses restent encore à faire, car le problème des débouchés se pose dans toute sa rigueur. Néanmoins, malgré la sous-production industrielle liée dans une certaine mesure à la faiblesse du pouvoir d'achat, on peut dire que l'industrialisation poursuit son cours. L'étude des circuits de commercialisation des produits fabriqués, nous permettra d'appréhender encore mieux le phénomène industriel voltaïque.

B - Les circuits de commercialisation

La commercialisation en Haute-Volta présente tous les types possibles d'activités commerciales : grand commerce de type européen, importateurs, demi-grossistes, commerce fixe, rudimentaire, commerce itinérant, colporteurs, marché ... On trouve aussi des embryons de coopératives de consommation.

Mais tandis qu'en Europe la croissance rapide du commerce organisé a réduit sensiblement la place occupée par les colporteurs et les marchés, ceux-ci constituent encore des intermédiaires prépondérants dans la distribution voltaïque, où l'on voit en fait coexister un appareil de distribution archaïque et un appareil commercial semi-évolué. Si les deux types étaient nettement séparés et s'adressaient à une clientèle déterminée, le problème serait relativement simple. Mais en fait, on constate un enchevêtrement complexe des réseaux de commercialisation.

1. Les principaux circuits commerciaux

Les circuits de commercialisation étant inorganisés et le métier de commerçants étant temporaire, évaluer leur nombre exact et leur spécialité est, en l'absence d'enquêtes et de recensements, quasiment impossible. Nous préférons pour décrire les circuits, segmenter ce secteur économique.

Il existe un secteur moderne qui joue un rôle important dans l'importation et la vente en gros des marchandises et

la vente en gros des marchandises et dans la diffusion des biens industriels voltaïques. Il est constitué principalement par la Société Voltaïque pour le Commerce et l'Industrie (SOVOLCI), la Société Voltaïque de Commercialisation (SOVOLCOM), la Société Voltaïque d'Import-Export Azar et Salamé (SOVIMAS), et les Etablissements Peyrissac ; mais seule la SOVOLCOM est représentée dans toutes les villes du pays.

Il faut compter en plus de ce secteur, le réseau des commerçants voltaïques qui ravitaille toutes sortes de clientèles, mais très souvent sans spécialisation : le grossiste est aussi un détaillant, un micro-détaillant. Il apparaît donc que les structures commerciales sont floues. Au niveau des grossistes, une classe de commerçants voltaïques est en train d'émerger. Ils réalisent des chiffres d'affaires de plus en plus importants à Ouagadougou et à Bobo-Dioulasso, sur des produits de très grande consommation : savons, sucre et farines, cigarettes. Les charges d'exploitation sont limitées au maximum. Les demi-grossistes servent d'intermédiaires aux sociétés de commercialisation pour toucher les détaillants et les consommateurs. On les rencontre dans toutes les branches, mais particulièrement dans celle du cycle.

De tous les circuits commerciaux, la SOVOLCOM paraît être une des meilleures structures commerciales dont le rayonnement s'étend sur toutes les villes. Ainsi, la SOVOLCOM est née le 4 avril 1967, pour reprendre les activités de l'Office de Commercialisation des Produits (OFCOM) et de la Coopérative Centrale de Consommation de Haute-Volta (CCCHV). La SOVOLCOM assure la collecte et l'exportation des produits locaux, l'importation et la distribution, et cela dans l'intérêt des paysans et de la population en général. Une autre tâche non moins importante de cette société, est de mettre en place un réseau de distribution structuré pour la commercialisation d'articles de grande consommation (sucre, tissus, tôles ...) par l'implantation d'un réseau de boutiques de vente au détail pour la recherche de débouchés pour l'industrie et la pratique de prix uniques ainsi que la distribution dans les régions éloignées des grands centres. Le réseau de commercialisation se répartit en trois secteurs géographiques disposant au total de 6 centres de vente en gros et demi-gros, 36 boutiques

de vente en détail et d'un parc automobile.

La distribution des biens industriels emprunte un circuit pyramidal dans lequel nous pouvons distinguer deux palliers : d'une part, les dépositaires et grossistes constitués par l'ensemble des établissements commerciaux déjà cités, et d'autre part, les détaillants. Ces derniers n'ont pas la puissance financière des premiers et leurs activités se limitent à aller acheter quelques cartouches de cigarettes, une dizaine de caisses de bière, deux ou trois cartons de bonbons ou du sucre pour les revendre ensuite. Quant aux tabliers,(39) ils constituent l'étape ultime du commerce de détail. Le secteur commercial constitue à l'heure actuelle un des points faibles de l'industrie. Sa productivité est basse. Ceci est grave, car il en résulte un phénomène de blocage de la croissance industrielle par suite de la mauvaise organisation des circuits.

2. Les goulots d'étranglement

Ils se situent à quatre niveaux :

L'approvisionnement (importation - achat à l'industrie locale) est encore principalement le fait du secteur moderne. Lorsque les achats en gros sont réalisés par des commerçants voltaïques, ils le font le plus souvent en petites quantités. Il manque donc une source d'approvisionnement bon marché et facile d'accès.

Les commerçants locaux ont appris leur métier coutumièrement. Un sur dix est lettré. Rares sont ceux qui tiennent une comptabilité, même simplifiée. Ils travaillent le moins possible avec les banques. Une action de formation des meilleurs d'entre-eux nous paraît indispensable.

---

(39) - Il s'agit des vendeurs qui s'établissent sur la voie publique avec une petite table sur laquelle ils proposent un certain nombre de produits à l'unité ou par paquets entiers.

Le manque de moyens financiers est surtout ressenti dans la jeune génération de commerçants. Des prêts destinés à l'investissement (construction de magasins - stock - matériel d'exploitation) et au fonds de roulement sont éminemment souhaitables. Encore faut-il prêter à des commerçants spécialement formés, puis encadrés, car les risques de pertes par non-remboursement sont bien réels.

L'étroitesse des revenus monétaires, la dispersion de l'habitat rural, le mauvais état des voies de communication, entraînent un approvisionnement irrégulier des populations éloignées des centres urbains, et à des prix élevés (15 % plus cher en moyenne par rapport aux prix de vente constatés dans la ville la plus proche).

Dans l'étude de cette première partie, nous ne pouvons que constater la médiocrité des conditions de l'industrialisation en Haute-Volta. L'héritage colonial en matière industrielle demeure pauvre, la politique d'industrialisation depuis 1960 n'est pas clairement définie, tandis que les bases du développement industriel ne sont pas tout à fait réunies. Grâce à l'aide extérieure et aux bonnes dispositions du Gouvernement, plusieurs d'entre-elles peuvent être améliorées. Il est possible d'augmenter la production en matières premières locales : coton, arachides, viandes, etc.. et les ressources en eau ; d'améliorer les voies de communication, les réseaux commerciaux, les zones industrielles. Par contre, on ne changera pas la position géographique du pays, et même si l'espoir de trouver les sources d'énergie indispensables à la création d'une industrie moderne et à la transformation des minerais récemment prospectés existe, leur exploitation ne semble pas possible dans l'immédiat. Or, ceci étant, ce n'est pas la seule agriculture qui pourra augmenter le niveau monétaire du Voltaïque, donc l'épargne, et le montant des investissements.

Dans ces conditions, l'industrie risque de ne pas se développer avec harmonie, tant les obstacles à surmonter sont nombreux.

DEUXIEME PARTIE

LES INDUSTRIES VOLTAIQUES ET LEURS PROBLEMES

Les industries en Haute-Volta sont nées dans des conditions particulièrement difficiles, c'est pourquoi les problèmes inhérents pèsent sérieusement sur le processus d'industrialisation. En dépit de cela, des centres industriels apparaissent, une classe ouvrière se forme. Mais les réussites sont modestes, et les insuffisances énormes. Tout n'est cependant pas perdu, les conditions d'un développement industriel existent, bien que très limitées. Pourtant, judicieusement exploitées, elles peuvent ouvrir de bien meilleurs horizons à l'industrie.

CHAPITRE V - LES INDUSTRIES EN HAUTE-VOLTA

Deux centres industriels importants dominent l'industrie voltaïque : un *"vieux"* centre industriel, Bobo-Dioulasso, et un pôle industriel en expansion, Ouagadougou. S'y ajoutent des centres *"mono-industriels"* isolés et une industrie dispersée représentée par l'égrenage du coton.

I - UN "VIEUX" CENTRE INDUSTRIEL : BOBO-DIOULASSO

Bobo-Dioulasso, deuxième ville de la Haute-Volta, constitue avec Ouagadougou la capitale, les deux principaux centres industriels du pays. Sa situation géographique liée à des fonctions spécifiques qui lui furent assignées, font d'elle le premier noyau industriel de la Haute-Volta.

A - Les atouts de Bobo-Dioulasso

Bobo-Dioulasso a servi pendant longtemps comme centre économique et militaire durant le régime français. Ville carrefour, en 1933, le chemin de fer Abidjan-Niger (R.A.N.) l'atteint, lui donnant une importance commerciale considérable par la présence d'entrepôts et de sièges des compagnies commerciales européennes (CFAO, SCOA) et syro-libanaises. Ouagadougou n'a commencé à remplir des fonctions semblables qu'avec l'extension du rail dans les années 50.

Au coeur d'une région agricole riche, Bobo-Dioulasso a très vite attiré l'attention des investisseurs étrangers, ce qui lui a valu l'implantation d'une huilerie dès 1942 par la CITEC-HUILERIE puis, en 1955, une brasserie. En 1965, le nombre des installations industrielles en Haute-Volta s'élevait à 36 dont 20 implantées à Ouagadougou et 16 à Bobo-Dioulasso. A cette époque, Ouagadougou la capitale semblait avoir gagné sur Bobo-Dioulasso sa rivale. Elle avait été dotée des principales industries d'équipement, mais Bobo-Dioulasso conservait l'usine productrice d'huile d'arachide, de beurre de karité et de savon de la Compagnie de l'Industrie Textile et Cotonnière (CITEC), l'usine d'égre-

nage de coton de la CFDT, et s'accroissait de 4 industries de transformation : une industrie alimentaire, l'usine de décorticage de riz de la Société d'Exploitation du Sisal (SISALIA), deux industries de constructions mécaniques, l'usine productrice de lits et de tôles ondulées de la Société Industrielle Bobolaise (SIB), et l'usine de montage de cycles et de cyclomoteurs de l'Industrie Voltaïque du Cycle (IVOLCY) et une fabrique de chaussures en plastique. A travers quelques exemples, nous allons étudier l'activité industrielle de ce vieux centre industriel.

B - Les branches d'activité

L'activité industrielle a été longtemps dominée par les industries alimentaires mais l'industrie chimique avec l'implantation de la Société Africaine de Pneumatique (SAP), et l'industrie mécanique à travers l'industrie Voltaïque du Cycle et du Cyclomoteur (IVOLCY), se raniment. L'industrie métallique n'est qu'à ses débuts, mais elle est très prometteuse.

1. Les industries alimentaires

L'huilerie mixte de la Société des Huiles et Savons de Haute-Volta a remplacé en 1973 l'ancienne huilerie-savonnerie de la Compagnie de l'Industrie Textile et Cotonnière (CITEC) mise en service en 1942. Elle fournit au marché intérieur des huiles alimentaires à partir du traitement des graines oléagineuses locales (arachides, coton et amandes de karité), et du beurre de karité pour l'exportation. Le traitement de la graine de coton est prioritaire, celui de l'arachide et des amandes de karité n'intervient qu'en cas de rupture de stock. L'usine produit également du savon. Exception faite de certains produits chimiques importés (sel, acides gras de palme, acides de suif, silicate de soude, soude caustique), toutes les matières premières sont d'origine locale. C'est pourquoi on peut penser que cette unité industrielle a contribué à stimuler les cultures de rente. En effet, chaque année, la SHSHV achète aux paysans par l'intermédiaire

des commerçants grossistes 2 500 tonnes d'arachides coques, 200 tonnes d'arachides décortiquées et 5 000 tonnes d'amandes de karité. La graine de coton est fournie par la Société Voltaïque des Fibres Textiles (SOFITEX) en raison de 26 000 tonnes par an. L'huilerie a une capacité de 45 000 tonnes par an, la savonnerie de 5 000 tonnes par an. Au regard des productions des questions se posent : elles sont faibles et très irrégulières.

TABLEAU X - Les productions d'huiles, de beurre de karité, de savons et de tourteaux (en tonnes)

Produits / Années	Huile		Beurre de Karité	Savon	Tourteaux	
	Arachide	Coton			Arachide	Coton
1976-1977		3 065	-	4804	-	-
1977-1978		4 426	-	5751	-	-
1978-1979		4 251	-	8111	-	-
1979-1980	67,470	3462,3	645,3	8351,211	88,620	10 280,410
1980-1981	41,940	4175,820	-	9695,297	88,620	11 802,980
1981-1982	39,795	5295,0601	366,740	11255,18	52,920	10 282,440
1982-1983 (40)	-	3519,00	418,320	8282,69	-	8 045,450

Source : Service Commercial - SHSHV.

Pourtant, des importations d'huile et de savon ont toujours lieu au détriment des productions nationales. La rentabilité de l'entreprise est par conséquent compromise. Elle ne peut être qu'aléatoire surtout que la crise économique persiste. La SOVOLCI et la SOVOLCOM constituent les principaux clients de l'usine qui emploie 269 salariés dont 225 permanents, 44 saisonniers et tâcherons. Cette première unité industrielle fut complétée quelques années plus tard (1955) par les Brasseries de Haute-Volta (BRAVOLTA).

(40) - Exercice de trois mois.

La BRAVOLTA a connu plusieurs phases dans son évolution. Au début, c'était un simple dépôt de boissons provenant des Brasseries de Côte-d'Ivoire (BRACODI), mais exclusivement de la bière, pour l'approvisionnement des villes de Bobo-Dioulasso et Ouagadougou. Puis, une usine d'embouteillage de boissons gazeuses fut construite et ensuite celle de la bière vint s'ajouter en 1957. Il faut attendre 1962 pour qu'apparaisse une véritable brasserie sous le contrôle de la Société de Gestion et de Participation d'Industries Alimentaires (SOGEPAL) et des Brasseries Glaciaires Internationales. En 1964, apparaît la première bière Voltaïque sous le sigle "BRAVOLTA".

A l'exception du sucre fourni par la Société Sucrière de Haute-Volta (SOSUHV) pour la fabrication des boissons gazeuses, toutes les matières premières sont importées d'Europe ou du Moyen-Orient. La brasserie produit deux sortes de bière : une bière standard appelée "BRAVOLTA" et une bière de luxe, la "FLAG" que viennent s'ajouter une série de boissons gazeuses : tonic, coca-cola, judor, fanta, youki-soda. Elle fournit également à la consommation urbaine de la glace alimentaire et du sirop. La BRAVOLTA emploie 224 personnes réparties dans une quinzaine de services. Cet effectif n'a qu'une valeur relative car elle fait souvent appel à des ouvriers saisonniers ou temporaires dont le nombre n'est jamais fixe. Le travail à l'usine est assuré normalement par trois équipes de vingt-deux personnes, mais des modifications interviennent quelquefois. Les productions sont en constante progression, mais celle de la bière est beaucoup plus importante.

Il en est de même pour la capacité de production de la bière qui passe de 180 000 hl en 1974 à 300 000 hl à partir de 1980, alors que celle des boissons gazeuses s'élève à 200 000 hl.

La BRAVOLTA utilise au maximum ses installations : 270 000 hl de bière produite, 150 000 hl de boissons gazeuses. Ceci est la preuve que cette entreprise est assez dynamique. Elle réalise d'ailleurs d'importants bénéfices (150 millions de F. CFA en 1980). Tout comme la SHSHV, elle est un héritage colonial. Fort de cette ancienneté riche en expériences et jouissant jusqu'à ces dernières années d'un

TABLEAU XI - Les productions de bières, boissons gazeuses, sirop et glace

Années	Bière (hl)	Boissons gazeuses (hl)	Sirop (hl)	Glace (t)
1972-1973	78 000	50 000	490	9 400
1973-1974	137 000	68 000	-	12 900
1974-1975	180 000	120 000	-	7,5
1975-1976	183 571	82 227	-	14 235
1976-1977	270 968	84 920	2 320	15 959
1977-1978	207 128	79 013	174	16 842
1978-1979	262 700	78 800	200,76	13 520
1979-1980	286 812	105 844	-	13 527
1980-1981	264 441	90 522	-	10 525

Source : Service Commercial - BRAVOLTA.

certain monopole, elle a su s'implanter solidement dans les villes et les campagnes. De ce fait, elle a pu tisser un réseau de distribution de ses produits dans les centres urbains et semi-urbains importants du pays. Mais la création de la Société Voltaïque de Brasserie (SOVOBRA) en 1977 à Ouagadougou, a quelque peu limité ses zones traditionnelles de vente. Néanmoins, l'accroissement de la capacité de production de l'usine en 1977, est sans conteste l'assurance que malgré l'implantation de la SOVOBRA, la BRAVOLTA ne paraît nullement affectée par la baisse de ses activités. Mieux, l'augmentation de la consommation est telle que même avec l'extension qu'elle vient de réaliser la part du marché qui lui est réservée est loin d'être satisfaisante.

Deux petites entreprises gérées par des Siro-libanais, une confiserie (1962), et une usine d'embouteillage du vin (1963), vinrent augmenter le nombre des unités alimentaires dans cette ville. En effet,

la confiserie d'Afrique (SOCONAF) produit et commercialise des bonbons, biscuits et chewing-gums fabriqués à base de matières premières importées (lait en poudre, arômes, colorants, glucose, farine de blé) en dehors de l'arachide et du sucre. La faiblesse des productions (500 tonnes par an) et surtout le problème des ventes (la capacité de l'usine étant de 1 000 tonnes par an) obligent l'entreprise à travailler saisonnièrement. Les activités débutent à partir de septembre pour prendre fin dès avril. Au cours de cette période, 24 ouvriers permanents aidés quelquefois par une dizaine de journaliers participent à l'élaboration des divers produits.

Les habitudes de consommation à l'européenne ont fait naître en 1963 une petite usine d'embouteillage du vin : la Société des Vins de Haute-Volta (VOLTAVIN), filiale de la Société Africaine d'Achats (SOCAFRICA).

Le vin à table certes, n'est pas de consommation courante sous les tropiques ; il est réservé à une certaine classe sociale, aux expatriés pour la plupart, aux gens aisés des villes. Mais, Bobo-Dioulasso qui fut jadis une des villes militaires coloniales de l'Afrique de l'Ouest Francophone a subi beaucoup plus l'influence française que ce soit dans le style de construction des bâtiments administratifs ou dans celui de l'aménagement urbain en général (espaces verts) que dans le domaine de l'alimentation par rapport à la capitale située plus au centre. Cette raison explique en partie l'implantation de cette usine. La matière première est le vin importé d'Abidjan. La production est très fluctuante, elle varie selon les saisons. Pendant la saison froide, la consommation de vin est assez forte (150 000 litres par jour) tandis qu'en période chaude, elle peut tomber en dessous de 80 000 l./ mois. L'embouteillage du vin emploie très peu de main-d'oeuvre : onze ouvriers permanents et environ trois journaliers quand la demande est en hausse. Le marché du vin est en baisse. Il subit dangereusement la concurrence de la bière locale (moins chère) et des vins importés (bien moins coûteux et meilleurs).

Parmi les industries alimentaires, il en est une dont la présence ici, peut paraître insolite :[41] il s'agit de l'industrie du tabac représentée par la Manufacture Voltaïque de Cigarettes (MAVOCI). Cette unité industrielle a vu le jour à Bobo-Dioulasso en 1967. Originellement, elle devait associer un fort pourcentage de tabac local dans la fabrication des cigarettes. Mais on s'est vite rendu compte que la production locale était insuffisante et pas toujours de bonne qualité. Aussi, l'usine qui consomme en moyenne 700 tonnes par an de tabac s'approvisionne à l'étranger. La manufacture fabrique deux sortes de cigarettes : le CAMELIA SPORT et le JOB, largement consommées par les personnes à faible revenu à cause de son prix de vente nettement inférieur à toutes les marques importées.[42] C'est dans l'industrie du bâtiment que l'on rencontre les plus grands fumeurs de ces produits, notamment les maçons (2 à 3 paquets par jour). Pourtant, unanimement les consommateurs trouvent les cigarettes voltaïques de qualité médiocre (elles brûlent les lèvres). Mais paradoxalement, l'entreprise est performante. La production connaît un net accroissement : 24 845 000 paquets en 1977, plus de 35 millions en 1983. Pour une capacité de production de 30 millions de paquets par an, c'est plutôt un signe que cette industrie qui emploie 87 personnes se porte bien. Son chiffre d'affaires ne cesse d'augmenter (351 millions de F. CFA en 1977, près de 500 millions de F. CFA en 1983). En dépit des importations à la fois massives et souvent frauduleuses, et une publicité agressive des cigarettes étrangères (Gauloises, Craven, Malboro ...), la MAVOCI tourne en pleine capacité. Mais il est regrettable que l'existence d'une entreprise aussi importante n'ait pas permis le développement de la culture du tabac local, comme c'est le cas de la SAVANA pour les fruits et légumes.

Dans la transformation des produits maraîchers et fruitiers, la SAVANA est l'unique exemple. Il s'agit d'une industrie alimentaire nouvelle en Haute-Volta qui a démarré ses activités en 1979 pour la fabrication des jus, concentrés et confitures de fruits à base de produits locaux (orange, citron, papaye, mangue, tamarin ...). C'est une usine

---

(41) Tantôt, elle fait partie des industries alimentaires, tantôt elle constitue une industrie à part entière.

(42) - Le CAMELIA coûte 125 F. CFA le paquet, le JOB 110 F. CFA, tandis que la GAULOISE vaut 165 F. CFA.

"clé en main", construite et équipée par une société hollandaise : la Holland Agro-Industry (HAI). Les principaux bailleurs de fonds ont été l'Etat, les organismes para-publics et privés voltaïques. Les investissements approchent de 600 millions de F. CFA. Le capital social est en totalité voltaïque,avec une prédominance de l'Etat qui détient 88,7 % du capital.

La SAVANA est située dans une région où la production fruitière est assez importante, ce qui lui permet de s'approvisionner assez facilement en matières premières à un coût beaucoup moins élevé que les autres produits qu'elle importe (pecture, acide citrique, pots). Le choix de Bobo-Dioulasso n'est donc pas le fait du hasard, il résoud un problème d'approvisionnement. La situation de l'usine à la zone industrielle à proximité de la route bitumée Bobo-Dioulasso-Banfora représente un avantage certain : les productions peuvent être acheminées rapidement dans de bonnes conditions de transport et d'hygiène. Cette unité industrielle permet de transformer une matière première abondante et bon marché pour la consommation locale. Une bonne partie des matières premières provient de la région d'Orodara, d'où la SAVANA reçoit 90 % de ses produits. Quelques fruits sont fournis par le champ expérimental de la SAVANA (grenadilles, ananas, tomates), mais en général, l'usine a recours aux paysans pour son approvisionnement.

L'usine a une capacité d'une tonne à l'heure, mais jusqu'à présent, elle dépasse à peine 850 kg. Les produits fabriqués sont aussi variés que les matières premières utilisées. Ils sont vendus dans les sachets de 200 ml pour les jus, dans des pots de 450 g pour les confitures enfin, dans des boîtes métalliques de 850 g et 4 250 g pour les concentrés de tomate et de mangue. Pendant cette campagne, l'usine a produit un peu plus de 400 000 sachets de jus de fruits, dont 90 % de jus de tamarin et 65 000 boîtes de confitures. Les ventes se limitent aux centres urbains, la faiblesse des productions l'impose. On retrouve parmi les principaux clients : la SOVOLCOM, la SOVOLCI, la SOVIMAS, et un petit nombre de petits détaillants. Une industrie de cette nature n'est pas à l'abri des difficultés. En effet, la SAVANA connaît à certaines périodes des problèmes d'approvisionnement. Etant tributaire des productions maraîchères et fruitières paysannes souvent irrégulières, l'usine tourne souvent à perte, par insuffisance ou par manque de certaines matières premières. Les produits fabriqués étant tout nouveaux, ils

ne répondent pas toujours au goût du consommateur, et la quantité produite ne permet pas non plus une large diffusion. Pour cela, elle compte accroître sa production. Elle préconise l'agrandissement des installations actuelles par la mise en place d'une unité de mise en boîte mécanique des jus destinés à l'exportation.

En dehors du secteur industriel alimentaire, un certain nombre d'industries d'importance se sont installées dans cette ville. Nous ne retiendrons que les industries de grande consommation dont l'impact socio-économique est grand. Il s'agit pour la plupart d'industries de substitution aux importations, produisant des biens de consommation de masse facilement accessibles à une large couche de la population.

2. Les industries mécaniques et annexes

Nous retrouvons là l'Industrie Voltaïque du Cycle (IVOLCY) créée en octobre 1963 pour la fabrication des bicyclettes et des cyclomoteurs de marque Peugeot. S'il est un pays d'Afrique où la bicyclette est d'usage courant, c'est bien la Haute-Volta : avec 70 000 bicyclettes vendues par an pour une population de 6,2 millions d'habitants, ce pays plat est un des plus grands consommateurs de ces produits.(43) Le niveau de vie très bas y est sans doute pour beaucoup. Mais il y a surtout le fait que la population est à 90 % paysanne ; or, la bicyclette sert avant tout à aller cultiver les champs, souvent distants de plusieurs kilomètres des habitations. De plus, à cause de la désertification, il faut aller chercher toujours plus loin des terres cultivables mais aussi du bois de chauffe : la bicyclette (et quelquefois le cyclomoteur) est aussi devenue le moyen de locomotion par excellence dans les campagnes voltaïques. On comprend donc le développement de cette industrie en Haute-Volta peu de temps après l'indépendance. L'IVOLCY est parvenue à la tête des constructeurs de cycles de l'Afrique francophone. De 1975 à 1979, la production a presque doublé, soit plus de 99 % pour les bicyclettes et plus 70 % pour les cyclomoteurs. L'usine emploie 242 personnes. Le chiffre d'affaires atteint 3,4 milliards de F. CFA.

---

(43) - Le Nigéria, le plus gros marché d'Afrique pour les cycles n'en consomme que 600 000 par an pour 80 millions d'habitants.

TABLEAU XII - L'évolution des ventes

Années	1974-1975	1975-1976	1976-1977	1977-1978	1978-1979	Natures
Quantités	26 900	33 400	40 200	47 100	53 500	bicyclettes
	9 700	12 200	13 200	15 000	16 500	cyclomoteurs

Source : Investir en Haute-Volta, 1981.

Le marché de la bicyclette est donc important en Haute-Volta comme en témoignent les perspectives d'évolution qui prévoient une progression de la demande de l'ordre de 25 % par an (155 000 unités en 1984-1985). Cette demande est d'ailleurs l'objet de fortes variations saisonnières, puisque près des deux-tiers du chiffre d'affaires sont réalisés pendant les mois de février, mars et avril : c'est l'époque correspondant à la commercialisation des récoltes, mais aussi au retour annuel des émigrés de Côte-d'Ivoire qui achètent volontiers une bicyclette pour en faire cadeau aux parents du village. Le cyclomoteur lui se rencontre surtout en ville, la Haute-Volta ne disposant pas de transports en commun urbains : Ouagadougou est bien connue pour être une capitale envahie aux heures de pointe par une marée vromissante de "moteurs". Mais les ventes atteignent à peine 25 000 unités par an pour les moins de 50 cm3 (et à peine 4 500 pour les motocycles), car seuls les salariés (à peine 10 % de la population) ont un pouvoir d'achat suffisant pour les acheter. Jusqu'en 1980, le puissant groupe CFAO (Comptoir Français de l'Afrique de l'Ouest) s'était imposé sur le marché florissant du cycle par l'intermédiaire de sa filiale IVOLCY. CFAO détient d'ailleurs en Afrique de l'Ouest le quasi-monopole des cycles : ayant implanté des usines semblables dans sept pays.[44] Il contrôle aussi la centrale d'achats de ses filiales en France et les distributeurs

(44) - Côte-d'Ivoire, Togo, Bénin, Cameroun, Tchad, Sénégal, Nigéria.

de pièces détachées en Afrique. IVOLCY était, dans ce contexte, une entreprise sans concurrents nationaux. Et ce n'était pas les 8 000 bicyclettes chinoises et le millier de motos importés par an qui pouvaient restreindre son marché. Mais à partir de 1980, apparaît à Ouagadougou un concurrent national, la Société des Artisans Voltaïques du Cycle et du Cyclomoteur (SAVCC).

Pour limiter les importations des diverses composantes du cycle, on pensa aussi à la création d'une usine de pneumatiques. Ainsi, en 1974, naissait la Société Africaine de Pneumatiques (S.A.P.). Elle fabrique et commercialise des pneus et des chambres à air de bicyclettes et de cyclomoteurs sous le sigle "SAP OLYMPIC". La capacité de production est de 1,5 million de pneus de cycle et de 4 millions de chambres à air par an. Pneus et chambres à air sont fabriqués respectivement sous licences Hollandaise et DUNLOP. La SAP emploie 608 personnes toutes de nationalité voltaïque. Cela fait d'elle, le premier employeur industriel privé de la Haute-Volta et le 3ème employeur industriel avec environ 600 emplois permanents après la SOSUHV et la VOLTEX. Elle est en pleine expansion. Son chiffre d'affaires total en 1982 a atteint 2 320 millions de F. CFA dont 843 millions de F. CFA à l'exportation soit 36,31 %. Le marché voltaïque d'une part et celui des autres Etats membres de la Communauté Economique de l'Afrique de l'Ouest (CEAO), principalemnt la Côte-d'Ivoire, le Mali et le Niger d'autre part, constituent les principaux débouchés aux produits de la SAP.

3. Les industries métalliques

Les besoins de l'industrie du bâtiment en tôles ondulées pour les toitures ont fait naître un certain nombre d'industries métalliques pour la satisfaction d'une clientèle essentiellement citadine. En effet, le souci constant d'assainir l'habitat traditionnel, et partant, l'amélioration des conditions de vie, ont donné lieu à la création de trois petites unités industrielles:

La Compagnie Voltaïque de Transformation des Métaux (CVTM), la Société Africaine de Transformation Industrielle du Métal (SATIM) et la Société de Transformation des Métaux (PROFIMETAUX). Elles ont pour principale activité la fabrication de tôles ondulées. A celle-ci, il faut ajouter des activités annexes, notamment la fabrication d'articles de ménage à la CVTM, et du profilage à froid à Profimétaux. Toutes les

matières premières sont importées d'Europe : disque d'aluminium (une cinquantaine de tonnes/an), bobines en acier (2 500 tonnes par an par unité industrielle). Le marché est essentiellement intérieur. Seule Profimétaux exporte une partie de sa production, ce qui prouve la vocation de la Haute-Volta dans le secteur du métal : sur un chiffre d'affaires de 356 000 000 de F. CFA en 1979, 26 % ont été réalisés à l'exportation. La production moyenne annuelle par entreprise se situe autour de 2 000 tonnes, quant au personnel employé, il ne dépasse à peine la cinquantaine.

C - La place de l'industrie dans l'économie bobolaise et dans les activités urbaines

1. L'importance économique des entreprises industrielles

Les 20 usines de Bobo-Dioulasso sont en général de dimensions restreintes à l'exception des anciennes installations.(45) Le total de leur personnel s'élève à 2 840 salariés. La moyenne par établissements est donc de 142 personnes. Mais la SHSHV, la BRAVOLTA, l'IVOLCY, la SAP groupent plus de 200 salariés, tandis que la VOLTAVIN, la SO.VO.REP. en sont restées en-dessous de 15. Cependant, un fait inquiétant demeure : les compressions de personnel qui sont en train de s'opérer dans certaines sociétés parvenues au terme de leur régime privilégié (BRAVOLTA, IVOLCY, SHSHV).

Les investissements sont par ailleurs inégalement répartis. Parmi les grandes entreprises, nous distinguons une, la SOFITEX qui a investi plus de 2,5 milliards de F. CFA, 3 entreprises dont les investissements se situent entre 500 millions et 2 milliards de F. CFA : la SHSHV, la BRAVOLTA et la SAP. Au-dessous de cette tranche, s'alignent les moyennes entreprises : entre 200 et 500 millions de F. CFA, la SAVANA, la MAVOCI, l'IVOLCY ; entre 100 et 200 millions de F. CFA, figurent Profimétaux, la SOPIVOLTA et la COVEMI. En deça de 100 millions de F. CFA d'investissement ce sont les petites entreprises.

---

(45) - Voir tableau XIII.

TABLEAU XIII - Les dimensions des entreprises industrielles à Bobo-Dioulasso

Entreprises	Date de mise en fabrication	Chiffre d'affaires	Salariés
Industries alimentaires			
SHSHV	1969	3 637	269
BRAVOLTA	1962	2 900,49	224
MAVOCI	1967	748,80	87
VOLTAVIN	1963	-	11
SAVANA	1979	53,74	40
SOCONAF	1962	65,82	21
Abattoir	-	-	71
		7 405,85	723
Industries textiles et cuirs			
SOFITEX	1957	20 853 (46)	766
SVCP		-	11
		20 853	777
Industries mécaniques et métalliques			
CVTM	1973	200	50
Profimétaux	1973	514	56
IVOLCY	1963	2 747,7	242
SOVICA	1965	-	18
SOGEFIA	1979	650	150
SATIM	-	219	14
		4 330,7	530

(46) - Il n'a pas été possible d'obtenir la répartition du chiffre d'affaires par centre d'égrenage, aussi, nous nous sommes contenté du chiffre global.

TABLEAU XIII - (Suite)

Industries chimiques			
SAP	1972	2 320	608
SOPIVOLTA	1973	1 270,7	148
SOVIB-MOUSSE	1979	-	22
SO.VO.REP.	1975	72	12
		3 662,7	790
Industries diverses			
COVEMI	1980	37	20
		37	20
20 entreprises		36 289	2 840

Source : résultats d'enquête.

En général, les bâtiments sont sommaires et les machines sont plus ou moins perfectionnées, certains industriels ayant tenu à la robustesse plutôt qu'au niveau de productivité élevé, d'autant plus que la main-d'oeuvre voltaïque est peu coûteuse. La VOLTAVIN tout comme la SOCONAF sont même très vétustes et très mal équipées.

Les industries de Bobo-Dioulasso réalisent un chiffre d'affaires global voisin de 36,3 milliards de F. CFA soit 59,53 % de celui de l'industrie entière (60,97 milliards de F. CFA). Et les différences entre les entreprises sont également très grandes. En tête, est le chiffre d'affaires de la SOFITEX proche de 21 milliards de F. CFA, celui de la BRAVOLTA, 2,9 milliards de F. CFA, et ceux de l'IVOLCY un peu supérieurs à 2,5 milliards de F. CFA et de la SAP, 2,32 milliards de F. CFA. Enfin, la SOPIVOLTA qui fait un chiffre d'affaires de 1,27 milliard de F. CFA. Par contre, pour toutes les autres entreprises en dehors de la MAVOCI, de la SOGEFIA, de Profimétaux, SATIM et CVTM, les chiffres d'affaires sont nettement inférieurs à 100 millions de F. CFA.

Six entreprises sont donc milliardaires ou multimilliardaires en chiffre d'affaires. Et parmi les dix premières entreprises voltaïques, 6 sont de Bobo-Dioulasso. Ceci témoigne de la vitalité de l'industrie bobolaise, et de son importance économique. 54,26 % environ du chiffre d'affaires sont réalisés à l'exportation, soit le tiers du chiffre d'affaires national. Bien que ce taux soit encourageant, il est à regretter le faible degré de transformation des produits exportés (coton égrené). En réalité, ce pourcentage est le fait de cinq entreprises : la SAP, la SOFITEX, la SHSHV, Profimétaux et la SVCP.

L'emploi moyen et le chiffre d'affaires par entreprise sont plus élevés à Bobo-Dioulasso qu'à Ouagadougou [47] tandis que l'intensité du capital y est faible. Ces industries demandent donc moins d'investissements par travailleur, mais réalisent également moins de valeur ajoutée. Ceci s'explique probablement par le fait que les industries à Bobo-Dioulasso existent en général depuis plus longtemps que celles de Ouagadougou et utilisent souvent une technologie simple.

---

(47) - Voir tableau XIV.

TABLEAU XIV - Quelques caractéristiques par secteur industriel en 1984

Secteurs industriels	Emplois		Chiffre d'affaires (millions F. CFA)		Valeur ajoutée comme % du chiffre d'affaires (48)		Intensité du capital (49)	
Industries	Ouaga	Bobo	Ouaga	Bobo	Ouaga	Bobo	Ouaga	Bobo
alimentaires	152,4	103,2	1220,8	1057,9	58,9	41,3	8,2	5,1
Textiles et cuir	103,8	388,5	389,4	20853	37,5	21,8	2,5	1,8
Mécaniques/Métaux	50,33	88,33	549	721,78	56,1	29,2	2,7	10
Chimiques/Plastiques	43,83	197,5	244,76	1220,9	44,5	37,0	3,3	2,8
Diverses	79,66	20	79	37	50,4	39,1	2,0	3,3

Dans le passé, l'objectif de réaliser un fort pourcentage de valeur ajoutée était moins souligné, c'est la raison pour laquelle quelques industries ne font qu'assembler ou se limitent à une transformation assez simple par exemple l'égrenage du coton, la fabrication de tôles ondulées, l'assemblage de cycles et de cyclomoteurs.

La production industrielle comporte essentiellement des biens de consommation courante (huiles, boissons, savons), les biens intermédiaires et d'équipement sont peu représentés ; on pourrait toutefois rattacher à cette catégorie les entreprises suivantes : SOVICA (matériel agricole), CVTM et SATIM (tôles ondulées), Profimétaux (profilés et tubes), embryons d'une industrie intégrée. Mais on consta-

(48) - Meine Pieter Van Dijk.- Politique industrielle de la Haute-Volta, juillet 1981, page 6.

(49) - Idem.

te depuis 1979 un ralentissement des implantations industrielles dû à la fois à la crise économique et à l'expansion industrielle de Ouagadougou qui attire tous les nouveaux investissements. Même si le dynamisme d'antan de Bobo-Dioulasso s'estompe peu à peu, il faut reconnaître que son importance économique reste intacte malgré les nombreux obstacles qui se dressent. En effet, un certain nombre d'industries ne fonctionnent pas à pleine capacité.

La MAVOCI, la BRAVOLTA, la SAP, la SOPIVOLTA, et la SAVANA utilisent leurs équipements au maximum de leur capacité. Certaines d'entre-elles ont des projets d'extension pour augmenter leur production. Par contre, les autres entreprises arrivent à peine à augmenter le taux d'utilisation de leurs installations à cause des problèmes de débouchés qu'elles rencontrent. Ils sont dûs à un prix de revient trop élevé des produits vendus, ou à la disponibilité des produits concurrentiels vendus à des prix plus bas. L'huile d'arachide fabriquée par la SHSHV se vendait au courant des mois de février-mars à 650 F. CFA le litre, alors que l'huile d'importation d'Europe ou de Côte-d'Ivoire, était commercialisée à 150 F. CFA moins cher que la production locale. Parfois, le produit n'est pas de bonne qualité, bloquant ainsi le développement de certains types d'industries. Les tôles fabriquées par la SATIM ou la CVTM parce qu'elles sont beaucoup plus flexibles que celles jadis importées d'Europe se vendent mal. Les consommateurs y trouvent un certain nombre d'inconvénients : une forte consommation de bois de charpente.

Pour conquérir le marché qui semble exister, il faut augmenter la qualité du produit et baisser les prix. Mais, étant donné la sous-production des entreprises, le problème est loin d'être résolu car le produit industriel sorti de l'usine est déjà très cher. Nous sommes en présence d'un cercle vicieux où se trouve prisonnière l'industrie.

A Bobo-Dioulasso enfin, l'intégration n'a jamais été très poussée. La concentration verticale technique que l'on a tenté de créer dans les branches alimentaires et textiles avec la mise sur pied de la SOFITEX et de la SHSHV fonctionne assez bien, mais les échanges industriels ne concernent que de très faibles quantités. Quant à l'intégration financière, elle est réduite à la participation isolée de l'Etat, des privés, voltaïques et étrangers. Chaque entreprise constitue sa propre société sans aucun lien avec les autres.

Si les plus anciens de ces établissements ont été financés par des capitaux à majorité étrangers, la tendance actuelle s'est inversée. De plus en plus la participation de l'Etat et des privés voltaïques atteint et dépasse parfois 50 % dans la constitution du capital.(50) Bien que les cadres autochtones soient encore peu nombreux, on note également un très net courant de voltaïsation des postes de direction et de maîtrise surtout là, où les capitaux voltaïques sont dominants. C'est le cas par exemple de la SOFITEX, de la SAP, et de la SAVANA. Elles ont toutes un directeur, un chef de fabrication et un chef comptable nationaux. Mais cela ne doit pas faire perdre de vue que la participation étrangère demeure toujours importante dans l'industrie alimentaire (75,49 %), alors qu'elle constitue le secteur clé de l'industrie voltaïque.

TABLEAU XV - La répartition du capital social en 1983-1984 (en milliers de F. CFA)

Entreprises	Total	Etat ou organisme d'Etat	Privés voltaïques	Privés étrangers
SHSHV	305 000	50 000 (16,39%)	36 575 (12 %)	218 425 (71,61 %)
BRAVOLTA	825 000	-	38 545 (4,67 %)	786 455 (95,33 %)
MAVOCI	276 000	-	40 089 (14 %)	237 911 (86 %)
SAVANA	155 000	76 500 (51%)	73 500 (49%)	
VOLTAVIN	20 000	-	-	20 000(100%)
SOCONAI	35 000	-	-	35 000(100%)
SOFITEX	2 200 000	393 920 (63,36%)	220 000 (1 %)	784 080 (35,64%)
SUCP	50 000	24 500 (49%)	-	25 500 (51%)
CUTM	51 000	-	17 850 (35%)	33 150 (65%)
PROFIMETAUX	65 000	-	65 000(100%)	-
IVOLCY	150 000	46 425 (31%)	6 075 (4 %)	97 500 (65%)
SOVICA	50 000	18 500 (37%)	31 500 (63%)	-
SAP	420 000	-	354 228 (84,34 %)	65 772 (15%)
SOPIVOLTA	112 960	-	45 878,9 (45,5 %)	57 081,02 (54,5 %)

Source : Industrie Voltaïque, novembre 1981, et enquêtes.

(50) - Voir tableau XV.

2. La diversification des activités urbaines

L'industrie a fait naître un certain nombre d'activités d'importance qui font partie intégrante du développement industriel de Bobo-Dioulasso.

Ainsi, la création des industries à partir de 1942 jusqu'à ce jour, a injecté dans l'économie des flux sous forme de produits industriels (huiles, savons, cycles et cyclomoteurs ...), d'achats à d'autres entreprises (énergie électrique, carburant, graine de coton, etc.), cela a entraîné une augmentation de la consommation. Il en découle la création ou la relance d'autres activités.

Des activités récentes ont vu le jour avec le développement des industries chimiques, métalliques et mécaniques. C'est le cas de la tapisserie, de la menuiserie métallique et annexes.

La production des matelas mousse en polyuriéthane par la Société Voltaïque Industrielle Barro (SOVIB), a favorisé le développement de la tapisserie. Elle fabrique du mobilier de maison ou de bureau : des canapés avec trois ou quatre fauteuils rembourrés, des chaises, des divans ..., refait les sièges des voitures. Les tapissiers utilisent presque les mêmes outils que le menuisier ordinaire, plus une machine à coudre, et un poste de soudure.

La plupart des tapissiers ont appris leur métier en Côte-d'Ivoire, au Ghana ou à Ouagadougou notamment à Technibois, entreprise spécialisée dans la menuiserie métallique. L'infrastructure n'est pas exceptionnelle. Le travail se passe dans un atelier très souvent situé au bord d'une route importante (la location de l'atelier s'échelonne de 5 000 F. CFA à 40 000 F. CFA par mois). Les matières premières (tuyaux, mousse) sont fournies par les entreprises locales : SOVIB, Profimétaux, CVTM ; seuls le simili-cuir, les ressorts, les pointes et le bois sont importés. Elles sont achetées au fur et à mesure, c'est-à-dire, en quantité nécessaire à l'exécution d'une commande. Les principaux clients sont les jeunes fonctionnaires de l'Administration ou du secteur privé, ceux de l'industrie et les commerçants fortunés. Mais, les tapissiers

cherchent activement leur clientèle, le marché est très étroit et la concurrence redoutable. Ils voudraient bien investir pour acquérir du matériel moderne, et faire des stocks de produits finis, mais les investissements sont très élevés (environ 500 000 F. CFA). Pourtant avec de bons outils quelques-uns d'entre eux peuvent, par la qualité de leurs productions, concurrencer le secteur industriel ou les meubles importés. Pour cela, le Centre National pour Perfectionnement des Artisans Ruraux (C.N.P.A.R.) qui a acquis de l'expérience dans la formation des menuisiers, pourrait organiser des cours supplémentaires pour les tapissiers. L'Office de Promotion de l'Entreprise Voltaïque devrait les inviter à participer aux cours de gestion qu'il organise. De là, ce métier sera stimulé. Une autre activité beaucoup plus importante se développe avec l'apparition des industries métalliques. Un peu partout dans la ville de Bobo-Dioulasso, à chaque coin de rue se dressent des ateliers de menuiseries métalliques spécialisés dans la fabrication métallique (chaises, tables de bureau ou de maison), mais essentiellement des portes et fenêtres pour l'industrie du bâtiment. Une partie des matières premières viennent de Profimétaux, de CVTM, de SATIM et de la SOGEFIA. Chaque atelier emploie en moyenne une quinzaine d'ouvriers et autant d'apprentis. Toutes les maisons administratives nouvellement construites, les usines, les villas individuelles d'habitation installent des portes et fenêtres métalliques, matériaux fort résistants qui ne souffrent pas de la rouille comme en Côte-d'Ivoire par exemple. La ville étant redevenue un vaste chantier de construction que ce soit dans les quartiers récemment lotis (Sarfalao, Lafiadougou), ou la zone industrielle, l'avenir de cette activité est prometteur.

La contrainte majeure des activités urbaines est la concurrence qui résulte de leur nombre croissant. Elles se livrent une rude guerre des prix, en même temps, qu'elles passent outre les réglementations de salaire minimum en évitant d'engager de la main-d'oeuvre fixe. Elles font travailler un bon nombre de jeunes gens qu'elles appellent "apprentis" qui ne reçoivent pas une rémunération régulière ou doivent même parfois payer les frais d'apprentissage tout en n'ayant guère d'espoir d'être engagés un jour. C'est dans ces conditions que le jeune apprenti assimile le métier afin de pouvoir obtenir une qualification et s'instal-

ler pour son propre compte dès qu'il aura pu réunir le capital de base, venant ainsi accroître encore la concurrence.

En outre, le financement de ces petites entreprises se fait difficilement. Elles sont fondées avec un minimum de capital, soit prêté par des amis ou des parents, soit épargné sur la rémunération d'une activité d'employé (exercée souvent dans un pays voisin), capital qui suffit à peine à financer le matériel. Le capital d'exploitation est quasiment inexistant et ne peut être constitué que lentement en raison des marges bénéficiaires étroites.

Les petits entrepreneurs sont devant un dilemme : la cherté de la matière première et la nécessité d'accorder pourtant des délais de paiement au client qui est devenu une habitude malgré de grandes facilités de crédit-fournisseur et la possibilité de verser des acomptes. Cet état de chose affecte sérieusement la situation financière des petites entreprises. C'est pourquoi les stocks de matières premières ou de produits semi-finis sont rares ou tout au moins peu fournis.

Ni la formation ni la technologie utilisée ne donnent satisfaction. La plupart des entrepreneurs n'ont pas eu de formation professionnelle formelle, ils ont appris leur métier sur "le tas" en Haute-Volta même, ou dans les pays voisins. Les connaissances techniques de base sont réduites. C'est particulièrement regrettable parce que le développement technique et la spécialisation qu'engendre un plus grand engagement de capital, ne se contente pas de créer ou d'assouvir la demande et, par là, d'augmenter les revenus, mais entravent également l'imitation des nouvelles productions, donc la concurrence ruineuse. Le nombre des petites entreprises urbaines qui se sont développées grâce à l'industrie est appelé à s'accroître au fur et à mesure que de nouvelles filières industrielles verront le jour. Par conséquent, on peut s'attendre à une certaine multiplication des problèmes si des solutions adéquates ne sont pas trouvées aussitôt, surtout que la politique gouvernementale a longtemps reposé sur le "laisser-faire".

II - UN POLE INDUSTRIEL EN EXPANSION : OUAGADOUGOU

Ouagadougou se situe au centre du plateau Mossi au milieu d'une région peuplée mais défavorisée économiquement : les terres y sont pauvres, les ressources naturelles rares. Malgré ces éléments peu favorables, elle joue un rôle important dans la vie industrielle du pays, surtout qu'elle était prédestinée à devenir un jour la capitale industrielle de la Haute-Volta. Ainsi du vieux centre industriel, l'industrie a migré peu à peu vers Ouagadougou. Il s'agit pour la plupart de petites et moyennes entreprises industrielles, mais qui n'en constituent pas moins un petit noyau industriel appelé à s'élargir.

A - La concentration Ouagalaise

Ouagadougou concentre près de la moitié des unités industrielles, soit 24 des 50 entreprises que compte la Haute-Volta et 1 964 salariés. (51) Toutes les branches industrielles et tous les types d'industries y sont représentés jusqu'à l'égrenage du coton, héritage des localisations de type colonial qui préféraient concentrer dans la capitale la majorité des industries pour des raisons économiques évidentes. Les deux zones industrielles, Gounghin et Kossodo, accueillent la quasi-totalité des industries (telles que la boulangerie) n'ayant pas un caractère spécifiquement induit par le marché. Les productions de la capitale sont à vocation nationale dans leur majorité : s'y ajoutent des productions à caractère régional ou local comme celles des boissons, de la viande ou des tapis. L'industrie de transformation a connu une longue évolution. Du stade artisanal où elle se cantonnait encore il y a quelques décennies, elle est parvenue au stade industriel moderne dans des conditions techniques et économiques difficiles. De là sont nées des industries essentiellement induites par le marché urbain.

---

(51) - Ces données concernent exclusivement les entreprise industrielles actuellement en activité, car à cause de la récession économique mondiale, un certain nombre d'unités ont fermé leurs portes.

1. Les industries alimentaires

Dès 1954, la Société Industrielle de Construction d'Abattoirs Frigorifiques pour l'Afrique (SICAFA) avait fait construire un petit abattoir frigorifique géré par la municipalité à partir de 1961. Par la suite, l'accroissement de la population urbaine a valu à la ville en 1974 un nouvel abattoir frigorifique beaucoup plus grand et plus moderne que le précédent qui fut d'ailleurs aussitôt abandonné et transformé en un dépôt de séchage des peaux. Le nouvel abattoir est situé à la zone industrielle de Kossodo. Il a été rattaché en 1979 à l'Office National pour l'Exploitation des Ressources Animales (ONERA) chargé de la commercialisation des produits de l'élevage en vue d'accroître ses activités et de promouvoir son rôle dans le développement. C'est un établissement public à caractère industriel et commercial, mais qui joue en fait le rôle d'un abattoir municipal en tant que prestateur de services. Son rôle est d'assurer toutes les opérations techniques de transformation des animaux en produits destinés à la consommation urbaine ou extérieure. Par sa nature, il produit des "services" c'est-à-dire, les diverses opérations de traitement des carcasses. Les opérations doivent se faire dans des conditions telles que le produit ne présente aucun danger pour la santé publique. Cet impératif impose un contrôle sanitaire constant et l'obligation pour tous les bouchers d'utiliser les services de l'abattoir. Il a donc le monopole des opérations d'abattage.

L'abattoir comprend quatre chaînes d'abattage : une chaîne pour les ruminants, deux chaînes pour les bovins, une chaîne pour les porcs. Sa capacité actuelle est de 15 000 tonnes par an. Le frigorifique dispose de 10 chambres de réfrigération, une chambre de congélation, une salle de découpe et une salle de vente ; ainsi qu'un centre de récupération et de traitement des sous-produits. Malgré sa grande capacité, l'abattoir de Ouagadougou fonctionne au ralenti : les abattages atteignent à peine le tiers de sa capacité et régressent même (1977, 4 985 tonnes ; 1979, 4 935 tonnes ; 1981, 4 326 tonnes ; 1982 (3 mois), 916,5 tonnes).

TABLEAU XVI - La production de l'abattoir de Ouagadougou en 1981

Espèces	Nombre d'animaux	Poids (en kg)	Poids moyen (en kg)
Bovins	35 094	3 255 759	92,77
Ovins	48 723	357 341	7,33
Caprins	71 561	501 833	7,01
Equins	71 561	501 833	7,01
Camélins	561	69 105	133,92
Porcins	2 839	132 025	46,50

Source : M. BAZA Hassane. - Etude et perspectives des productions agro-pastorales, février 1983.

Le frigorifique est sous-employé car la réfrigération n'étant pas obligatoire, les bouchers l'utilisent très peu. Il n'y a presque jamais plus de trois chambres froides en marche en même temps. Souvent même, les chambres froides fonctionnent à vide : deux ou trois carcasses pour une capacité de 200. Il convient de signaler également que les crochets se détachent facilement des monorails, abîmant ainsi le sol et risquant de provoquer de graves accidents. Le centre de récupération des sous-produits n'est encore pas fonctionnel. En 1981, le marché du bétail de la ville de Ouagadougou, situé dans l'enceinte de l'abattoir n'a reçu que 13 546 bovins sur les 35 094 traités. Des circuits parallèles de vente existent donc au détriment des fournisseurs officiels de l'Etat. Le marché des petits ruminants accolé à celui des bovins n'est pas encore fonctionnel car les bouchers professionnels se refusent catégoriquement depuis cinq ans à l'utiliser pour des raisons économiques évidentes : il leur revient moins cher d'acheter l'animal dans les petits marchés de brousse environnants qu'à Ouagadougou.

La consommation intérieure de viande bovine représente 92 % du tonnage annuel traité, 8 % étant réservés à l'exportation. L'approvisionnement en viande de la ville de Ouagadougou est aux mains des bouchers grossistes et détaillants. Jusqu'à une date récente, ils assuraient toujours le ravitaillement du marché extérieur en viande, mais l'Office National d'Exploitation de Ressources Animales (ONERA) a pris la relève depuis octobre 1979. (52) Le marché intérieur se limite essentiellement à la ville de Ouagadougou et ses environs, il n'existe pas d'organisation particulière pour son approvisionnement. Ce sont "les maîtres de la viande", les bouchers qui se chargent de desservir les différents marchés de la ville. Chaque boucher dispose d'une main-d'oeuvre suffisante pour la vente au détail. Les bouchers grossistes disposent ordinairement d'une camionnette pour le transport de la viande depuis l'abattoir frigorifique jusqu'au marché central. C'est là que les bouchers détaillants peuvent acheter la viande en carcasse, qu'ils revendent ensuite par petits tas aux consommateurs. Certains d'entre-eux ne respectent malheureusement pas les mesures d'hygiène pour le transport de la viande : ils utilisent des moyens de fortune (motocyclette, bicyclette) pour acheminer leurs produits à destination sans prendre soin de bien les couvrir. Pour résoudre ce problème, les services de l'abattoir assurent de plus en plus le transport de la viande, mais les circuits de distribution étant nombreux, le problème est loin d'être résolu. Trente ans après la mise en service du premier abattoir, la Haute-Volta continue d'exporter toujours du bétail sur pied vers les pays voisins (Côte-d'Ivoire, Ghana) privant ainsi les pays des nombreux avantages que lui procureraient la transformation sur place de ces ressources nationales (emplois, valeur ajoutée ...).

---

(52) - Parmi les pays importateurs, la Côte-d'Ivoire vient largement en tête suivie du Nigéria, de la France, du Ghana, du Togo et du Bénin.

TABLEAU XVII - Les exportations contrôlées du bétail et de la viande

	Sur pied (tête) (53)				Viandes en tonnes		
	Bovins	Ovins	Caprins	Porcins	TOTAL dont	Bovins	Ovins
1975	66 450	200 058	94 503	923	473,4	406	22,3
1978	49 147	113 947	78 058	1 031	255	207,4	14
1979	61 645	122 212	101 597	1 399	617,9	466,8	10

Source : **Réunion** de consultation par pays. Mémoire Haute-Volta in : Conférence des Nations-Unies pour les Pays les Moins Avancés 198 .

Cependant, l'un des volets de la politique industrielle soutient la valorisation des ressources locales. La réalité est donc troublante. Pourtant la capacité de production (15 000 tonnes par an) de l'abattoir est loin d'être atteinte. Fait paradoxal grâce à ses importations de bétail voltaïque, le Ghana fait fonctionner une usine de "Corn-Beef" à Bolgatenga dont les produits sont ensuite exportés en Haute-Volta. Peut-être qu'actuellement, elle ne peut guère supporter financièrement l'installation d'une conserverie de viande, mais elle peut tout de même rentabiliser l'abattoir frigorifique par une production maximale qui accroîtrait les ventes dans les pays limitrophes. Beaucoup de choses restent donc encore à faire dans l'exploitation des ressources animales, car l'abattoir est toujours déficitaire depuis sa création. Cette situation déplorable, n'a pas pour autant empêché le développement d'autres types d'industries notamment la brasserie à partir de 1977 avec l'implantation à la zone industrielle de Kossodo de la Société Voltaïque des Brasseries (SOVOBRA). Mais avant d'y revenir, nous présenterons tout d'abord une usine d'embouteillage de bières et de boissons gazeuses de la BRAVOLTA.

(53) - Y compris abats.

Tout a commencé en 1959 quand Ouagadougou à l'instar de Bobo-Dioulasso fut dotée à son tour d'une chaîne d'embouteillage de bière des Brasseries de Côte-d'Ivoire (BRACODI). A cette époque, la ville comptait 51 500 habitants dont 1 500 expatriés. Cette population constituait à n'en pas douter un marché de consommation non négligeable. L'usine assure l'embouteillage de la bière, la fabrication du sirop, de la glace et des boissons gazeuses. La brasserie est à Bobo-Dioulasso mieux placée que la capitale pour l'approvisionnement du marché malien sur lequel on avait fondé beaucoup d'espoirs.

La capacité de production de la chaîne de fabrication est de 8 000 bouteilles de bière et de 16 000 bouteilles de boissons gazeuses à l'heure. L'ensemble fonctionne avec un personnel assez nombreux soit 185 salariés. La matière première est la bière fabriquée à Bobo-Dioulasso. Deux fois par semaine, elle reçoit dans des conteneurs isothermes l'équivalent de 210 000 bouteilles de bière maintenus à la température de 1 ou 2°. La livraison est assurée par la R.A.N., un embranchement ferroviaire unissant l'usine à la ligne principale. Pour la fabrication des sirops et des sodas, elle utilise du sucre fourni par la SOSUHV, et des extraits de fruits importés de France et des Etats-Unis. La production hebdomadaire de bière correspond aux quantités reçues de la brasserie de Bobo-Dioulasso, celle des boissons gazeuses est d'environ 384 000 bouteilles par jour. Bien que les productions et les ventes soient réduites, l'usine réalise un chiffre d'affaires important : d'octobre 1982 à septembre 1983, il était de 1 278,66 millions de F. CFA. Cependant, depuis trois ou quatre ans, elle ne réalise que des pertes à cause de la création de la SOVOBRA en 1977 qui lui a ravi une part importante de son marché.

Les ventes et, par là même, les activités de l'usine, sont d'autre part saisonnières. Elles sont réduites durant le début de la saison sèche, quand les températures sont assez fraîches. Puis, elles s'enflent au fur et à mesure que la chaleur devient plus lourde, pour atteindre leur maximum en mai. A cette période de l'année, il arrive même que la société manque des ventes par insuffisance de stocks. Ensuite, elles redescendent et atteignent leur point le plus bas en août-septembre pendant la saison des pluies. Enfin, elles connaissent une petite

reprise en octobre et surtout en décembre avec les fêtes de fin d'année. Le marché principal est national. La clientèle est africaine et européenne. Les plus grosses ventes se font à Ouagadougou. En octobre 1983, elles s'établissaient ainsi : 2 644 hl de bière et 2 538 hl de boissons gazeuses. Mais l'usine dessert également les villes de Koudougou et de Koupéla. En fait l'usine souffre d'une insuffisance de commercialisation. En brousse, la consommation serait bien plus importante si le réseau de desserte était plus dense et les livraisons plus rapprochées. Pour la bière, elle souffre en plus de la concurrence de la bière de mil (ou dolo) vendue moins cher. N'a-t-on pas évalué en 1970 la consommation annuelle en dolo à environ 1 million d'hectolitres,alors que le total des ventes de bière des deux usines de Ouagadougou et de Bobo-Dioulasso n'atteignait qu'à peine 50 milliers d'hectolitres. Par contre, elle n'est pas gênée par la concurrence des bières étrangères et notamment européennes. Mais tout allait changer à partir de 1977 avec l'apparition de la SOVOBRA.

La mise en marche en 1977, d'une seconde brasserie, la Société Voltaïque de Brasseries (SOVOBRA) à Ouagadougou a perturbé les activités de la BRAVOLTA jusqu'alors, seule sur le marché de la boisson. La SOVOBRA produit presque les mêmes boissons que la BRAVOLTA : bière (350 000 hl/an), boissons gazeuses (150 000 hl/an). La production occupe 344 personnes, faisant de cette entreprise le plus grand employeur industriel de la ville. L'étude de ces activités industrielles revêt beaucoup d'importance car, c'est la première fois qu'une réelle concurrence apparaît entre les industries de Bobo-Dioulasso, et celles de Ouagadougou. La demande de bière semble suivre une courbe ascendante d'où l'extension de la BRAVOLTA en 1977, et la création de la SOVOBRA la même année. La ville de Ouagadougou a consommé en 1981 150 000 hl de bière et 60 000 hl de boissons gazeuses de la BRAVOLTA. Bobo-Dioulasso en consommait beaucoup moins : 10 000 hl de bière et 20 000 hl de boissons gazeuses. Effectivement, les ventes augmentaient en 1977 de 64 % par rapport à 1976 et à 1978. Le rythme d'accroissement était encore de 37 %. Dès 1979, deux ans après sa création, la SOVOBRA devait mettre en route un programme d'extension. Ouagadougou avec ses cent un bars, et ses mille cinq centes buvettes constitue

véritablement un vaste marché de consommation. Mais dès le début de 1980, la stagnation, voire la diminution du pouvoir d'achat (le SMIG n'a pas été augmenté depuis janvier 1979 alors que l'inflation est de l'ordre de 15 % par an) a affecté la consommation de bière, devenue pourtant une "boisson nationale". Même à 125 F. CFA la bouteille (de 66 cl) elle est pratiquement réservée aux bénéficiaires de revenus fixes, les salariés (70 % de la clientèle). Mais ceux-ci ne sont guère plus de 67 000, soit 2 à 3 % de la population. Le véritable marché potentiel, celui des paysans est énorme, mais difficile à conquérir à cause de la faiblesse des revenus. Si l'environnement économique est devenu pénible, il faut aussi considérer la gestion des deux entreprises. La BRAVOLTA a un capital de 825 millions de F. CFA d'origine étrangère pour 95,33 % et voltaïque pour 4,67 %. Dans ses deux usines, la brasserie à Bobo-Dioulasso et l'embouteillage à Ouagadougou, elle emploie 409 salariés. A sa création en 1962, elle bénéficia d'un monopole pendant toute la durée de son régime fiscal de faveur (vingt ans). Mais la BRAVOLTA s'étant avérée d'une productivité insuffisante pour approvisionner le marché national, la SOVOBRA, initiative d'entrepreneurs voltaïques fut autorisée à s'installer à Ouagadougou. Son capital est aujourd'hui de 1 milliard de F. CFA réparti en actions à 51 % voltaïques (22,55 % de la BRAVOLTA) et à 49 % étrangère (22,5 % de la SOGEPAL). Malgré leur solidarité financière, sur le plan commercial, les deux sociétés se livrent une âpre concurrence.(54) D'abord, il y eut une sorte d'accord tacite : chacune d'entre-elles avait sa zone d'influence, Bobo-Dioulasso pour la BRAVOLTA et Ouagadougou pour la SOVOBRA. Les consommateurs ne s'y sont pas trompés ; la "solidarité" régionale s'est transformée en une fidélité à la marque : la bière BRAVOLTA, c'est celle du sud-ouest et de l'ouest, la bière SOVOBRA, celle du centre (Ouagadougou et ses environs). Dans les bars de la capitale, chaque client "affirmait" son origine en consommant l'une ou l'autre des deux bières "rivales".

Mais la situation s'est détériorée quand la crise économique a frappé les personnes à faibles revenus, brisant ainsi le marché florissant de la boisson. En 1982, la BRAVOLTA perd tous les avantages fiscaux

---

(54) - Somé (C.).- Jeune Afrique Economie - n° 4 - Janvier 1982.

que lui octroyait le Code des Investissements depuis 1962 : l'exonération de la taxe sur le chiffre d'affaires et de l'impôt sur le bénéfice jusqu'en 1976, et celle des taxes douanières sur les matières premières importées jusqu'en 1971. Quand la SOVOBRA a démarré ses activités, elle s'est vue accorder les mêmes faveurs. L'écart s'est donc creusé entre les deux unités industrielles concurrentes au niveau du prix de revient et du prix de vente. Au stade du consommateur, la bière BRAVOLTA se vend souvent à 150 F. CFA et celle de la SOVOBRA à 125 F. CFA à Ouagadougou. La BRAVOLTA est dès lors en perte de vitesse à Bobo-Dioulasso (moins de 6 ou 7 % de vente par rapport à 1980) où pourtant la SOVOBRA est peu représentée du fait du coût des transports. A Ouagadougou, c'est la chute libre : les ventes ont baissé de 34 % en une année (de 1980 à 1981). La fermeture de l'usine d'embouteillage de Ouagadougou est même envisagée, car elle tourne plus ou moins à perte. Pourtant y travaillent 185 salariés et 200 millions de F. CFA ont été investis en 1981 dans une nouvelle chaîne d'embouteillage. Pour la SOVOBRA, la situation est évidemment moins dramatique malgré le tassement du marché. La progression de l'exercice 1981 a été de 10 à 15 %, celui de 1982, de 7 %. La société vient d'ailleurs d'achever un programme d'extension de l'usine de Ouagadougou qui a coûté 900 millions de F. CFA. Elle a même inauguré en 1982 à Koudougou une chaîne d'embouteillage de bière et de boissons gazeuses (1,2 milliard de F. CFA d'investissement).

Mais, il existe de nombreux handicaps communs aux deux brasseries. Les industries voltaïques souffrent beaucoup de la conjoncture économique internationale. Dès fin 1981, le tarif de l'électricité a augmenté de 60 % pour les heures creuses ; l'eau pour les gros consommateurs passe de 170 F. CFA à 255 F. CFA le m3. Le fuel connaît une hausse importante : les mille tonnes passent de 50 à 60 millions de F. CFA. Pour la BRAVOLTA, il y a encore deux autres handicaps : des frais de personnel beaucoup plus élevés qu'à la SOVOBRA car 50 % des salariés ont plus de quinze ans d'ancienneté ; un circuit de distribution alourdi, parce que dans un but de créer des emplois, des intermédiaires ont été en quelque sorte "institués".

Malgré ces problèmes l'industrie de la boisson se porte assez bien. Elle réalise d'importants bénéfices : plus de 150 millions de F. CFA à la BRAVOLTA. Deux nouvelles grandes brasseries sont même à l'état

de projet à Koudougou. Il s'agit de la Brasserie du Soleil (BRASOL), au capital de 1,5 milliard de F. CFA constitué à 85 % par des fonds voltaïques. Sa capacité de production atteint 250 000 hl par an. Quant à la deuxième brasserie, la Société Africaine de Brasserie (S.A.B.) dotée d'un capital de 1,16 milliard de F. CFA, elle propose avec le concours de Heineken (Pays-Bas), de réaliser une unité d'une capacité de 125 000 hl par an. Malheureusement, voulant éviter la prolifération d'une industrie qui ne fait plus partie des priorités du développement, les autorités ont refusé leur agrément à la BRASOL et à la SAB. Cela leur interdit l'accès au régime fiscal préférentiel qui a fait la fortune des deux sociétés en place. En dépit de tout cela, la brasserie occupe une place importante dans les industries alimentaires. Elle emploie un peu plus de 750 salariés dans les deux villes. Les activités urbaines qu'elle a engendrées, notamment la création des débits de boissons constituent une source de revenus non négligeable pour les familles. A Ouagadougou, on a dénombré plus d'une centaine de bars et mille cinq cents buvettes en 1982 qui font travailler en moyenne 10 personnes avec un salaire mensuel moyen de 12 500 F. CFA, certes, la Haute-Volta consomme en moyenne 10 litres de bière par habitant et par an, contre 25 à 30 litres en Côte-d'Ivoire ou au Cameroun. Mais la stagnation de la consommation est loin d'atteindre les proportions qu'il a pu prendre ailleurs en Afrique de l'Ouest : les ventes ont chuté de 30 % en 1982 en Côte-d'Ivoire et 50 % au Sénégal. Aussi, le marché voltaïque avec ses 10 % de progression annuelle des ventes peut encore donner de l'espoir aux brasseries.

Ces entreprises industrielles se sont complétées de quelques unités alimentaires de petite taille employant souvent moins d'une cinquantaine de salariés. Ce sont, une usine de pâtes alimentaires en activité, une biscuiterie et deux confiseries aujourd'hui fermées. (55) La Société Voltaïque de Pâtes Alimentaires (VOLTAPAT) fabrique des pâtes alimentaires à partir de la semoule de blé importée (90 tonnes par mois).

---

(55) - Il s'agit de la Société Industrielle des Biscuits (S.I.B.) de la Confiserie de Haute-Volta (COVOLTA), et de la Société Voltaïque des Confiseries (SOVOCO).

C'est la seule entreprise industrielle de ce type en Haute-Volta. Près d'une soixantaine de salariés participent à la production annuelle d'environ 1 000 tonnes de pâtes dont des macaronis, des coquillettes, des vermicelles et des spaghettis (capacité installée 900 tonnes par jour). Les produits sont vendus soit en vrac, soit dans des cartons de 18 kg ou dans des sachets de 25 g. Les principaux clients sont les établissements scolaires (une quarantaine de tonnes par an), l'armée la meilleure cliente avec des achats annuels d'une centaine de tonnes, enfin la Société Voltaïque pour le Commerce et l'Industrie (SOVOLCI). Le marché intérieur est en pleine expansion : ces produits entrent de plus en plus dans la consommation quotidienne des citadins. En brousse, par contre, les habitudes alimentaires encore vivaces contribuent à freiner leur diffusion, mais on constate que plus le revenu augmente, plus, les comportements changent. L'installation d'une nouvelle chaîne de pâtes longues est envisagée, elle permettra à l'entreprise de produire davantage. Par ailleurs, la VOLTAPAT semble prendre une sérieuse option pour l'exportation avec son admission au régime de la Taxe de Coopération Régionale (T.C.R.) au niveau de la Communauté Economique de l'Afrique de l'Ouest (C.E.A.O.). D'autres secteurs industriels se sont développés en même temps que les industries alimentaires, ce sont les industries du cuir et de la chaussure.

2. Les industries du cuir et articles chaussants

Le Centre de Tannage et de Manufacture des Cuirs (C.T.M.C.), a été créé en 1964 dans le but de valoriser les cuirs et peaux, l'une des principales ressources du pays. On lui confia de nombreuses activités : le tannage des peaux de caprins, d'ovins et de bovins, en vue de la vente à l'exportation ou sur place ; le séchage et l'arsenicage d'autres peaux destinées à l'exportation pour utiliser au maximum la capacité des séchoirs ; la confection dans un atelier de coordonnerie-maroquinerie, d'articles domestiques et d'articles artisanaux d'exportation : coussins, sacs, samaras ; la préparation de tannin végétal à base de gousse de gonakié.

Mais, en sus de ses activités de production, il devait également jouer un rôle de formation professionnelle, non seulement à l'égard des ouvriers permanents de ses ateliers, mais aussi en faveur d'ouvriers temporaires qui viendraient effectuer des stages de quelques mois et repartiraient une fois formés, dans leur village, où ils continueraient à être suivis et aidés sur le plan technique. (56)

Le centre fut mis en production en avril 1964. A l'exception de l'usine de Rufisque au Sénégal, c'était à l'époque, l'unique établissement de ce genre pour toute l'Afrique occidentale et équatoriale. Le C.T.M.C. a une capacité théorique et pratique de 25 000 peaux par mois, 240 000 par an. Il emploie une cinquantaine de personnes. Comme matières premières, l'entreprise utilise des peaux brutes de caprins, d'ovins et de bovins fournies actuellement par la Société Voltaïque des Cuirs et Peaux (S.V.C.P.), des produits chimiques des rivières et de tannage, des huiles pour la nourriture, directement importées d'Europe, et de la poudre de gonakié.

Durant les trois premières années de fabrication, la production bien qu'en légère hausse, est restée décevante.

TABLEAU XVIII - La production du C.T.M.C. en 1964, 1965, 1966 et durant le 1er semestre 1967

Années	Peaux séchées				Peaux tannées			
	Caprins	Ovins	Bovins	TOTAL	Caprins	Ovins	Bovins	TOTAL
1964	12 231	4 637	8 924	25 924	3 778	2 434	800	7 012
1965	14 215	2 798	11 873	28 886	15 375	2 182	1 542	19 099
1966	7 475	1 599	8 576	17 750	56 500	7 488	1 686	65 674
1967 1er trimestre	-	-	-	-	16 483	3 412	738	20 633

Source : G. Pallier.- L'artisanat et les activités industrielles à Ouagadougou. Thèse de doctorat de 3° Cycle, 1970, p. 257.

(56) - En fait, il n'a jamais rempli cette fonction. On peut d'ailleurs se demander où des ouvriers formés sur des machines modernes auraient pu appliquer leurs connaissances à la sortie du C.T.M.C.

En 1966, la tannerie n'a tourné qu'aux deux-tiers, et les séchoirs à simplement un peu plus du tiers de leur capacité de production. Déjà on avait des craintes pour l'approvisionnement en matières premières. En même temps, les ventes restèrent inférieures à la fabrication. Les débouchés étaient trop étroits. Localement, ils se réduisaient aux Européens résidant à Ouagadougou et à quelques Voltaïques qui achetaient des peaux finies et teintes, et des objets fabriqués par l'atelier de cordonnerie. Extérieurement, ils étaient représentés par quelques maisons françaises et belges dont la société des Usines Rey et la tannerie Mindey. Fin 1966, le stock en produits tannés constitué d'invendus et d'invendables fut comptabilisé à 14 millions de F. CFA et celui en produits de cordonnerie-maroquinerie à 1 250 000 F. CFA, chiffres élevés quand on les compare aux chiffres d'affaires de ces deux départements, respectivement égaux à 18 244 724 F. CFA et 3 025 425 F. CFA. Enfin, les livraisons qui avaient été effectuées en cours d'années n'avaient pas toujours été conformes aux contrats passés ce qui donna lieu à des réclamations et à des refus de paiement. Certains clients déclarèrent même ne plus vouloir s'approvisionner au C.T.M.C. Les frais généraux restaient les mêmes. Les stocks en produits chimiques se révélèrent beaucoup trop élevés et pas toujours utilisables. Les trois années de fabrication se soldèrent par un déficit de plus de 40 millions de F. CFA.

Début 1967, un expert spécialiste des cuirs et peaux essaya de trouver les raisons de toutes ces défaillances. Très vite, il remarqua que le sous-approvisionnement du C.T.M.C. n'était pas dû à une absence de matières premières mais à une mauvaise organisation de la collecte en partie monopolisée par les marchands Haoussas, que la mauvaise réputation de ses productions provenait non pas de la fabrication mais des techniques déplorables employées pour le dépouillement et le conditionnement, que la commercialisation des produits finis était très mal assurée et que certains de ses petits clients d'Outre-Mer n'étaient pas toujours les plus sérieux ... Sur les conseils de l'expert, l'Etat consentit à une réorganisation des statuts du C.T.M.C. Le C.T.M.C. fut transformé en une "tannerie à façon", et ses activités furent réduites au seul prétannage au chrome des peaux de chèvres les plus facilement exportables,

sur "bleu humide" ou "semi nourries". De 27, les fabrications furent réduites à 7 : elles se font dans les foulons. Une fois séchées, les peaux brutes ou pré-tannées furent confiées à la Société Voltaïque des Cuirs et Peaux (S.V.C.P.), organisée à cet effet. En 1968, l'activité du Centre de Tannage fut encore très peu conséquente. Le total de ses ventes déjà réduit à 16 030 615 F. CFA en 1967, tomba à 8 485 857 F. CFA en 1968. La S.V.C.P. ne lui amena que très peu de peaux (7 425 unités). On annexa au pré-tannage des peaux de chèvres la fabrication des tapis en peaux de vaches, et la pyrogravure sur peaux de chèvres ce qui eut le double avantage de réduire les stocks d'invendus et de répandre sur le marché local des produits originaux. Pour la première fois depuis sa création, le Centre de Tannage eut un compte d'exploitation positif. Ses bénéfices s'élevèrent à un peu plus de 600 000 F. CFA. Par contre, l'année 1969 fut celle du redémarrage du Centre de Tannage. 54 000 peaux de chèvres collectées par la S.V.C.P. furent pré-tannées et 2 500 pyrogravées. Si le dépouillement des animaux n'a pas été amélioré le conditionnement des peaux est mieux assuré et la qualité des peaux pré-tannées est meilleure. La S.V.C.P. lui atrouvé des clients européens sérieux, Français mais surtout Italiens. Le total de ses ventes est monté à 13 802 506 F.CFA et les bénéfices ont dépassé le million de F. CFA. Quinze ans après cette reprise, la tannerie se porte très bien. 25 000 peaux sont tannées par mois, et l'on pense déjà à porter la production à 50 000 peaux dès l'année prochaine. Le Service-artisanat, fabrique sur demande, plus de mille articles divers (porte-feuilles, sacs à main, porte-documents, ceintures ...). Toutes ces activités permettent de réaliser d'importants bénéfices. En 1983, ils ont atteint 13 millions de F. CFA, et le chiffre d'affaires 120 millions de F. CFA. La création de la Société Voltaïque des Cuirs et Peaux en 1968 a donc stimulé les productions du Centre de Tannage. C'est une société d'économie mixte au capital de 50 000 000 de F. CFA, présentée en partie par la Société Européenne des Peaux (S.E.P.), c'est-à-dire, par l'ancienne Société BLANC qui a absorbé le département cuirs et peaux de la Compagnie Française pour l'Afrique Occidentale (C.F.A.O.). La S.E.P., déjà spécialisée dans la commercialisation des cuirs et peaux en territoire africain, a apporté à la S.V.C.P. non seulement son expérience en matière de collecte, mais aussi

ses structures, ses services commerciaux en France, et sa clientèle. L'Etat lui a accordé le monopole de la collecte, de la distribution et de la vente de tous les cuirs et peaux commercialisables en Haute-Volta soit pour son propre compte, soit pour celui de tiers, et il lui a laissé la libre disposition de ses magasins et de ses séchoirs. Elle achète en brousse des cuirs et peaux pour exporter. Parce qu'il manque une vraie tannerie, on exporte les peaux brutes ou semi-tannées du Centre de Tannage et de Manufacture des Cuirs (C.T.M.C.). La S.V.C.P. approvisionne le C.T.M.C. qui consomme en moyenne 25 000 peaux de chèvres par mois. Pour l'exercice 1979/1980, la collecte faite par les ramasseurs et indépendants s'élevait à 67 000 peaux bovines, 108 000 peaux de chèvres et 459 000 peaux de moutons. Ce qui n'est pas vendu en Haute-Volta (99,4 %) est exporté vers les pays d'Europe Occidentale seulement 0,6 % est vendu localement.

TABLEAU XIX - Les exportations des cuirs et peaux selon les certificats de salubrité en 1981

Expéditions	Destination	Cuirs		Peaux des caprins		Peaux des ovins	
		Poids en kg	Valeur 1000 F. CFA	Poids en kg	Valeur 1000 F. CFA	Poids en kg	Valeur 1000 F. CFA
S	Italie	125 803	479 765	156 033	200 803	92 608	97 711
	" tannées	-	-	112 599	127 177	-	-
V	France	28 475	12 601	77 008	75 907	31 856	43 121
	" tannées	-	-	34 212	32 033	-	-
C	Espagne	14 974	6 432	-	-	126 531	151 656
P	Grèce	3 844	1 603	5 200	6 862	-	-
	Portugal	22 885	8 582	-	-	-	-

Source : Direction des Services de l'Elevage et des Industries Animales.

Le chiffre d'affaires atteint 705,47 millions de F. CFA. L'effectif du personnel s'élève à 61 salariés dont 43 à Ouagadougou, 11 à Bobo-Dioulasso, 3 à Dori et 4 à Ouahigouya. Les frais de personnel avoi-

sinent 36,5 millions de F. CFA. Il est regrettable qu'une fausse politique à l'exportation existe. Les peaux brutes sont actuellement favorisées par rapport aux peaux semi-finies et finies. Il est pourtant clair que la Haute-Volta doit incorporer un maximum de valeur ajoutée aux produits exportés. Ne faut-il pas réfléchir sérieusement à un prétannage artisanal et à augmenter le volume du C.T.M.C. et par là, les revenus de l'exportation ? L'élevage voltaïque occupe une place importante dans la vie économique, il a comme principal sous-produit, les peaux et les cuirs. Il est donc logique d'avoir quelques centres de valorisation de cette richesse. Intercaler l'artisanat dans ce cycle (prétannage, objet d'art), augmente l'emploi et stimule la créativité. Vis-à-vis des matières de substitution, le cuir gardera une supériorité incontestable et sera toujours préféré par ceux qui veulent la qualité. Il est donc nécessaire que les responsables prennent conscience de ces réalités. Aussi, une réorganisation (technique et commerciale) profonde s'impose pour assurer une rentabilité normale, ceci aura un impact aussi bien sur la qualité que sur la quantité du travail fourni. On ne saurait cependant achever cette étude, sans faire état d'un artisanat du cuir considérable et déjà fort ancien qui s'est répandu un peu partout en Haute-Volta. On lui doit sacs, cabas, porte-feuilles ... L'artisanat de la chaussure est lui aussi très développé et il suffit de circuler dans les marchés pour s'en rendre compte. Mais il régresse sensiblement sous les coups de l'industrie qui met des sandales en plastique à la portée des bourses pauvres.

Dans ce domaine, deux sociétés se partagent le marché. Prévue dans le but de valoriser la production du Centre de Tannage, la fabrique de la BATA S.A. Haute-Volta s'est, en fait, spécialisée dans la chaussure de tennis et de plastique et dans la sandale avec semelle de plastique et tige de simili-cuir. Elle a préféré orienter ses fabrications vers des articles d'usage courant, en toile, en plastique ou en simili-cuir, robustes, peu fragiles et surtout assez bon marché. En 1979, la BATA a produit au total 1 631 016 chaussures équivalent à un chiffre d'affaires de 1 002 millions de F. CFA. C'est une société anonyme au capital de 112 500 000 F. CFA réparti entre les privés étrangers

(65 %) l'Etat voltaïque (23 %) et les privés voltaïques (12 %). Elle emploie 166 ouvriers. L'usine est confrontée à un certain nombre de difficultés. La production n'est pas exempte de toute concurrence. L'entreprise doit lutter contre l'introduction sur la marché, d'articles semblables, importés légalement ou frauduleusement des pays voisins, de qualité inférieure peut-être, mais bien meilleur marché. Quant à la Société Voltaïque de l'Industrie de la Chaussure (SOVIC), c'est un établissement para-public spécialisé dans la fabrication de chaussures (village, détente, sport) avec dessus cuir. Elle s'approvisionne en cuirs en France, la Haute-Volta étant incapable de faire un cuir convenable. Elle n'a aucun préjugé contre le Centre de Tannage, pourvu que la qualité soit atteinte. La clientèle restant persuadée de la supériorité du cuir, les articles qu'elle fabrique sont en pleine expansion. En 1983, elle a réalisé un chiffre d'affaires de 119,76 millions de F. CFA. Soixante dix personnes participent activement à l'élaboration de ses produits (38 040 paires en 1983). Après de sérieuses difficultés au début (manque de fonds, rupture de stock par blocage à Abidjan), les conteneurs sont actuellement acheminés sur place et dédouanés àl'usine. Le premier stade de production est atteint (400 paires par jour), l'objectif est de doubler la production.

3. Les industries métalliques et mécaniques

En Haute-Volta où 90 % de la population sont des agriculteurs, très tôt, l'activité industrielle s'est orientée vers la satisfaction des besoins du monde rural en matériel agricole. Ainsi, naissait en 1965 la Société Voltaïque d'Intervention et de Coopération avec l'Agriculture (SOVICA).

La SOVICA fabrique essentiellement des charrettes. Sa capacité de production se limite à 10 000 unités par an, la production annuelle elle-même dépasse à peine 6 000 unités. Deux types de charrettes sont produites : une charrette à tomberau et à traction asine et une charrette à grand plateau à traction bovine. La charrette à grand plateau à traction bovine est essentiellement utilisée par les commerçants des villes pour le transport des marchandises. Elle est le plus souvent tirée et poussée par des équipes de manoeuvres. En annexe à la vente des charrettes, la SOVICA fournit des harnais mais ne les fabrique pas, elle en sous-traite

la confection à des artisans maroquiniers. L'usine de Ouagadougou fonctionne avec une main-d'oeuvre réduite (39 personnes). Les opérations principales sont la mécano-soudure et le montage, comme matières premières, elle consomme des ferrailles (115 000 tonnes en moyenne par an) composées de profilés et de laminés métalliques, en acier ordinaire, sous forme de plats, de cornières, de tubes, ou de tôles ; des baguettes de soudure, des pièces détachées : des ressorts et des pièces travaillantes de houes-dents, socs, butteurs, sarcleurs ou roues rayonneuses -des essieux et des roues-jantes (15 000 unités/an), des pneumatiques- de la visserie-quincaillerie, des peintures. Ses meilleurs clients sont les sociétés d'encadrement : la Société d'Assistance Technique et de Coopération (SATEC), le Bureau pour le Développement de la Production Agricole (BDPA), les Instituts de Recherches : l'Institut de Recherches Agronomiques Tropicales et Vivrières (IRAT) et les Centres de Formation Rurale. Cependant, pour les charrettes à tomberau à traction asine, il y a d'une part, les paysans qui s'en servent pour les travaux champêtres (transport de la fumure, du bois, des récoltes ...), et d'autre part et surtout, les jeunes citadins salariés à faible revenu qui pratiquent par l'intermédiaire d'un "petit frère", le commerce du bois. L'entreprise a des concurrents locaux. En brousse, des forgerons arrivent à fabriquer à des prix très bas des bâtis de charrette en utilisant de vieux ponts arrières de voiture. Le fait est que les productions de la SOVICA sont coûteuses. Les prix de vente de la petite charrette à tomberau à traction asine avec tous ses accessoires vaut 73 000 F. CFA. Il est vrai que l'entreprise a trop de frais, et encore jouit-elle d'une convention d'agrément avantageuse. Mais que l'usage de la traction animale se généralise pour les travaux agricoles, et le problème ne sera plus le même. L'entreprise dont il est possible d'agrandir les ateliers pourra accroître ses fabrications et baisser ses prix de vente. Et peut-être, pourra-t-on y introduire un second stade de fabrication qui utilisera à côté des procédés de mécano-soudure, d'autre procédés de mécanique générale : tournage, fraisage, alésage et forgeage, permettant ainsi d'étendre la variété des fabrications et surtout de réduire l'importation de pièces fabriquées qui grèvent ses prix de revient. Quoiqu'il en soit, parmi les industries métalliques et mécaniques de Ouagadougou, la SOVICA est la seule entreprise d'importance en chiffre d'affaires (366,9 millions de F. CFA) et son impact social est grand. Il faudra

attendre 1980 avec l'installation de la Société des Artisans Voltaïques du Cycle et du Cyclomoteur (SAVCC), pour que ce secteur industriel se ranime, surtout qu'elle entre directement en concurrence avec l'IVOLCY à Bobo-Dioulasso qui assure elle aussi le montage des cycles.

L'histoire de la SAVCC est d'ailleurs assez complexe : son gérant, un Français, n'est autre que l'ancien directeur général de l'IVOLCY et même le promoteur des sept autres filiales de CFAO implantées en Afrique. Ayant quitté l'IVOLCY en 1977, après une longue carrière dans le groupe CFAO, il a sucité l'association en Société Anonyme à Responsabilité Limitée (SARL) de cinq actionnaires Voltaïques pour réunir les capitaux nécessaires à la création de S.A.V.C.C. Le capital de 20 millions de F. CFA à la création est aujourd'hui de 230 millions de F. CFA (contre 150 millions de F. CFA pour l'IVOLCY).

Cette jeune entreprise est liée par un contrat d'exclusivité à la Société OMA (Organisation Méridionale d'Approvisionnement), installée à Marseille et appartenant au gérant actuel de SAVCC. Ce contrat prévoit que OMA assure pour 10 ans l'ingénierie et l'approvisionnement en matières premières et pièces détachées de la Société Voltaïque. La capacité de production de l'usine est actuellement de l'ordre de 80 000 bicyclettes et 15 000 cyclomoteurs par an (mais elle ne sort encore que 3 000 cyclomoteurs par an, leur montage n'ayant débuté que depuis deux ans). IVOLCY et SAVCC sont pratiquement d'égale dimension (50 000 bicyclettes, et 17 000 cyclomoteurs par an pour IVOLCY).

La bicyclette SENISOT et le cyclomoteur PUCHOMA (sous licence autrichienne), montés par la S.A.V.C.C., sont en train de conquérir le marché du cycle avec 200 bicyclettes sorties en moyenne par jour. Mais la bicyclette PEUGEOT, malgré son prix de vente supérieur (47 800 F. CFA contre 38 005 F. CFA pour la SENISOT), bénéficie d'un incontestable prestige de marque. D'ailleurs, la S.A.V.C.C. ne l'ignore pas, puisqu'elle a créé sa bicyclette à l'image de PEUGEOT ce qui ne manque pas de provoquer des confusions. Pourtant, la SAVCC a résolument voulu produire "Voltaïque" : le nom de SENISOT a été choisi parce qu'il veut dire "Cheval d'Or" en bambara et "ramène-moi à la maison" en dioula. Mais, c'est surtout sur la

création locale de la valeur ajoutée qu'a misé la SAVCC : 35 % environ des pièces entrant dans la fabrication des bicyclettes sont usinées sur place à partir de matières importées (selles, pédales, rayons -et bientôt les pompes- sont fabriqués sur place). L'objectif dans un proche avenir est de ne plus importer des tubes d'acier pour les cadres de bicyclette.

Il est certain que sur ce plan, l'IVOLCY n'est pas de taille à concurrencer la SAVCC, puisque depuis 1964, les procédés de montage n'ont pas changé tous les éléments de la bicyclette comme ceux du cyclomoteur étant importés finis des usines PEUGEOT de France. La valeur ajoutée dans le montage de la bicyclette PEUGEOT est donc très faible et ce, depuis une vingtaine d'années. Cela est d'ailleurs un argument qui devrait peser dans la balance au moment du réexamen par les Autorités de la convention d'agrément de l'IVOLCY qui trouve scandaleux cette concurrence déloyale, puisque la S.A.V.C.C. bénéficie pour 6 ans encore de l'exonération des droits de douane. En fait, c'est toute une politique de l'après-convention qui fait défaut en Haute-Volta et chaque partie s'appuie sur les carences de l'Etat en la matière pour plaider sa cause. En effet, par-delà la polémique souvent acerbe entre-elles, c'est le problème du Code des Investissements qui est posé. Ainsi, des entreprises qui fabriquent des produits de première nécessité doivent brutalement payer des taxes aux taux pleins ce qui entraîne un relèvement du prix de revient : l'usine court alors à la faillite. Dans le même temps, une nouvelle entreprise fabriquant le même type de produit profitant légitimement de la fin de la convention de la première unité, s'impose sur le marché du fait qu'elle est exonérée en totalité des taxes douanières. Mais, à terme, elle risque de connaître le même sort que la première société. Tout le processus d'industrialisation est donc menacé. En dépit de tout cela, tous les secteurs industriels sont représentés.

4. Les industries chimiques

Trois entreprises ont retenu notre attention. La Société Nationale pour l'Industrie et le Commerce (S O.N.I.C O.), Société anonyme, fabrique des allumettes. Son capital social d'un montant de 125 000 000 F. CFA est détenu en majorité par des privés voltaïques (80 %).

La fabrique d'allumettes de la SONICO entre dans le cadre des industries produisant des biens de consommation de masse. Avant sa création, la Haute-Volta s'approvisionnait auprès de la Société Tropicale des Allumettes (SOTROPAL) à Abidjan qui produisait pour un marché couvrant les 5 pays de l'Entente et pratiquait des prix de vente très raisonnables sur lesquels la SONICO a d'ailleurs eu du mal à s'aligner. Mais, la Haute-Volta a voulu son usine. Dès 1965, les investissements se sont élevés à 64 681 906 F. CFA. Ils ont été en partie financés avec le capital de la Société, en partie, grâce à un prêt de l'Etat Voltaïque. La fabrication est réduite à simplement deux opérations ; le chimicage des tiges et le conditionnement. Le chimicage est entièrement automatique, le remplissage et le gratinage des frottoirs aussi, mais l'étiquetage et l'empaquetage se font à la main. La pâte et le gratin sont fabriqués dans le laboratoire de l'usine, mais à partir des produits chimiques importés de France. La chaîne de fabrication emploie 67 personnes. La capacité de production de l'usine est en moyenne de 100 000 cartons d'allumettes, la production annuelle tournant autour de 70 000 cartons de 1 440 boîtes chacun. La clientèle est intérieure. L'enlèvement devant être au minimum de 100 cartons, les clients sont peu nombreux, une dizaine de grossistes résidant à Ouagadougou et à Bobo-Dioulasso. La vente est régulièrement étalée sur tous les mois de l'année avec cependant un léger maximum en fin de saison des pluies quand les récoltes ont été vendues et que les paysans disposent d'un peu d'argent pour se livrer à l'achat de quelques produits industriels. Le marché des allumettes est fonction de l'importance de la population, mais aussi de la consommation en cigarettes, elle-même liée au niveau de revenus. L'entreprise n'a pratiquement pas de concurrents. Cependant, si ses comptes d'exploitation sont restés positifs, c'est uniquement parce qu'elle a obtenu une convention d'agrément très avantageuse que lui a conféré le Code des Investissements. Son chiffre d'affaires s'élève à 454,4 millions de F. CFA.

Il existe depuis 1971, une usine d'oxygène et d'acétylène représentée par la Société Voltaïque d'Oxygène et d'Acétylène (VOLTOA). Filiale de l'Air Liquide, elle est principalement spécialisée dans la fabrication d'oxygène et d'acétylène. L'oxygène est utilisé pour l'élaboration des métaux pour le soudage en association avec l'acétylène dans

le chalumeau oxycétylénique, pour l'oxycoupage, ainsi que dans l'industrie chimique en général. L'oxygène est produit à partir de la liquéfaction de l'air par compressions et détentes successives. La production moyenne annuelle est de 60 000 m3 et 18 000 m3 d'acétylène pour une capacité de production respective de 130 000 et 40 000 m3 par an. L'acétylène est produit à partir de carbure de calcium importé. La chaux éteinte (sous-produit de l'acétylène) est vendue essentiellement aux artisans qui sous-traitent avec l'industrie du bâtiment. La VOLTOA emploie 20 personnes.

La Société Voltaïque des Peintures, Colorants et Emballages (S.V.P.C.E.), elle, produit depuis décembre 1969, des peintures vinyliques glycérophtaliques, anti-rouille, laques, vernis, peintures à huile de lin et emballages métalliques. Le matériel est moderne. En fait, il ne s'agit pas d'une fabrication proprement dite, mais de mélange (vernis-pigment-diluant). La capacité de production de 10 000 tonnes de peintures par an n'est jamais atteinte, la production moyenne se situant autour de 500 tonnes. L'usine mobilise 27 personnes, toutes Voltaïques, dans ses diverses opérations. Tous les produits chimiques nécessaires à la fabrication des divers produits sont importés d'Europe, principalement de France. Enfin, l'activité industrielle à Ouagadougou se complète d'un certain nombre d'industries intéressant le bâtiment.

5. L'industrie du bâtiment

La Société Voltaïque de Briqueterie et de Céramique (VOLBRICERAM) a remplacé deux briqueteries plus anciennes en 1964, celle de la Société Française d'Entreprise de Dragages et de Travaux Publics (SFEDTP), et celle de la Mission Catholique située à Pabré à 20 km de Ouagadougou. Leur capacité de production n'était respectivement que de 4 800 et 2 000 tonnes de briques par an. De plus, elles utilisaient des techniques assez archaïques qui avaient certes l'avantage de faire travailler beaucoup de main-d'oeuvre, mais qui limitaient la diversité de la fabrication, tout en n'assurant pas la qualité du matériau.

L'usine est entrée en production en mars 1967. Les investissements ont été réalisés en partie avec le capital de la société, en partie grâce à des emprunts à long et moyen termes contractés auprès de la Banque Nationale de Développement (B.N.D.). Comme matières premières, l'entreprise utilise de l'argile qui est extraite sur son propre terrain, et de

l'eau qui est pompée dans la nappe phréatique. Elle consomme de l'électricité pour la chaîne de fabrication, le pompage du fuel et de l'eau, environ 23 kw/h pour une tonne de briques. Cependant, pour des raisons d'économie, on tend à remplacer ce fuel par des coques d'arachides et des graines de coton de 3ème catégorie d'un coût beaucoup moins élevé sans pour autant que la qualité des produits en soit affectée. La seule différence subsiste dans la coloration plus grise de certaines briques. A l'origine, la production était très variée, aussi bien dans la désignation que dans le format. Mais cette grande diversité a eu des inconvénients, elle a obligé la fabrique à avoir de très importants stocks qui pesèrent sur la trésorerie. Aussi, dès 1968, a-t-on fabriqué régulièrement les produits dont la demande était la plus importante : les briques creuses 20 x 20 x 40 (12 trous) - 15 x 20 x 40 (8 trous), et 10 x 20 x 40 (6 trous) ; -les briques perforées 5,5 x 10 x 22 et 12 x 15 x 22 (8 trous), -les hourdis 20 x 25 x 50, 10 x 33 x 40 et 15 x 25 x 50 ; -les carreaux de sol et les dalles.

La capacité de production passe de 6 000 tonnes par an en 1964, à 12 000 tonnes par an. Au début, l'usine produisait beaucoup : 100, 450, 500 tonnes pour les mois de mars, avril, mai, juin, juillet et août 1967. Mais les ventes ont été si faibles que, devant l'importance des stocks, le Conseil d'administration décida de cesser provisoirement de produire. Plusieurs raisons furent à l'origine de ces difficultés commerciales. Il y eut d'abord un ralentissement de la construction l'année 1967 ayant été, pour toutes les branches de l'économie une année de récession. Les tâcherons et les entreprises qui avaient l'habitude de construire en agglomérés ont d'autre part, négligé la production de l'usine, d'autant plus que la société a été dans l'impossibilité de baisser les prix de ses produits de façon à concurrencer les agglomérés de ciment fabriqués par les artisans selon des dosages économiques -moins de 250 kg de ciment par m3-. Enfin, par crainte de la casse, et, en raison du mauvais état des routes, on n'a pas osé transporter les briques trop fragiles, en dehors de Ouagadougou. Pendant quatre mois, du début septembre jusqu'à la fin du mois de décembre, l'usine resta sans fonctionner.

L'année 1968, fut par contre, celle du vrai démarrage de la vente. Avec 1968, on vit en effet s'ouvrir plusieurs chantiers importants : le Centre de Formation Féminine et Artisanale de la Mission Catholique à Ouagadougou, l'usine d'égrenage de la C.F.D.T. et l'usine de tissage de coton de la Voltex à Koudougou. En même temps, la Direction des Travaux Publics et la Banque de Développement acceptèrent d'imposer l'usage de la brique cuite, la première pour toutes les constructions administratives qui seraient élevées aussi bien à Ouagadougou qu'à Bobo-Dioulasso et Koudougou, la seconde pour tous les logements privés en dur qu'elle financerait. Enfin, par une habile propagande, la société essaya de convaincre ses éventuels clients de la supériorité de la brique creuse cuite sur le parpaing de ciment en raison de ses qualités d'isolation thermique, de la légéreté, de la régularité de ses faces qui réduit le temps de pose, et permet de faire des économies de main-d'oeuvre. Elle fit vibrer la corde patriotique en rappelant que ses matériaux en terre cuite étaient fabriqués dans une usine voltaïque, avec des matières premières voltaïques, par des ouvriers qualifiés voltaïques, tandis que pour le **parpaing** de ciment, on utilisait des matériaux importés ce qui grévait en outre la balance de paiement. Par ce processus, les briques de terre cuite ont conquis le marché. Depuis, la production s'est accrue, elle atteint en moyenne 8 000 tonnes par an. Le personnel passe de 35 personnes en 1967 à 54 actuellement. Le capital social (42 000 000 de F. CFA) est détenu largement par l'Etat voltaïque (78 %), les privés voltaïques et les privés étrangers se partagent respectivement 2 % et 20 %. Mais la performance commerciale de l'entreprise ne l'a mis à l'abri des problèmes. En effet, elle rencontre actuellement des difficultés dues à la vétusté des équipements, à la dégradation de la carrière argileuse, à l'approvisionnement en eau, etc. Cependant, la demande est importante et la rentabilité pourrait être améliorée.

L'Industrie Voltaïque du Polyester (I.V.P.) s'est orientée autrement. Elle dispose d'un matériel moderne pour la mise en oeuvre de la technique du polyester renforcé aux fibres de verre. Elle fabrique plusieurs articles du secteur habitat : sanitaire, ameublement, décoration. La fabrication de ces articles est liée à une technologie moderne

et malheureusement à l'importation de la totalité des matières premières. Au regard des divers produits, il apparaît que certains articles n'ont pas d'avenir (modules d'habitat, éviers, lavabos, etc...) parce que le polyester n'est pas approprié à cet usage. Ils ne resteront sur le marché qu'aussi longtemps que les matériaux concurrentiels (grès, granite, porcelaine, bois) sont rares en Haute-Volta. Pour les casques de travail ou de motocyclistes, les réservoirs pour produits agressifs, les frigidaires, il y a certainement un gros marché. Le marché du plastique suit une évolution rapide, il ne faut donc pas se cramponner à la fabrication de quelques pièces ou même à de petites séries, mais plutôt se tourner vers la moyenne et grande séries : coffret de distribution pour appareillages électriques et électroniques, dossiers de siège et de fauteuil ; modules sanitaires monobloc (W.C., douches) pour habitat et hôtels ...

Une seule entreprise d'importance se consacre à la fabrication de mobilier en grandes séries : la Société TECHNIBOIS, créée en novembre 1964. Pourtant, elle ne travaille que sur commande. Le travail sur bois et profilés métalliques simples, la tapisserie et la laquage sont faits dans les ateliers de la Société ; pour les pieds de luxe, certains semi-produits sont importés (pieds chromés). La quincaillerie la plus simple est fabriquée sur place, mais la majeure partie est importée. Outre le mobilier, elle fabrique des charpentes métalliques. Les matières premières utilisées sont le bois, précieux et fins, blancs et rouges, sous la forme de planches, de placages, de panneaux de contreplaqué, les formica, le fer, les profilés et les laminés métalliques en acier, sous la forme de plats, de tubes et tôles, de la quincaillerie et de la visserie de bâtiments et de meubles, de la clouterie, des colles, des vernis et des peintures. La majorité des bois qu'elle consomme est importée de la Côte-d'Ivoire, du Ghana et même de France (pins et sapins). Il en est de même pour les produits métalliques. Par contre, pour les vernis, les colles et peintures, elle s'approvisionne désormais auprès de la Société Voltaïque des Peintures et Colorants et d'Emballages (S.V.P.C.E.).

La Société est davantage un concurrent pour les importateurs de mobiliers que pour les petits producteurs de menuiserie. Mais, en même temps qu'une usine, elle est également une entreprise de construction qui pose elle-même les produits de sa fabrication. Ses meilleurs clients sont les entreprises du bâtiment avec lesquelles elle sous-traite pour la

menuiserie. Mais il lui arrive également de sous-traiter avec l'Administration ou les particuliers. Pour les travaux délicats et les gros chantiers, elle n'a pratiquement pas de concurrents locaux. Par contre, pour les petits travaux de menuiserie courants, elle doit mener une lutte serrée.

B - ANALYSE DU SECTEUR INDUSTRIEL A OUAGADOUGOU

Le secteur industriel est largement dominé par des petites entreprises de transformation, les grandes unités industrielles étant rares. Si Ouagadougou prédomine par le nombre et la variété de ses industries, elle l'est beaucoup moins au niveau de l'emploi et du chiffre d'affaires. Avec ses 24 entreprises, elle ne concentre qu'environ 20 % des salariés, et réalise un chiffre d'affaires proche de 11,5 milliards de F. CFA, soit 11 % du chiffre d'affaires total.(57)

Toute la production industrielle est écoulée sur le marché intérieur. Quelques entreprises ont pourtant tenté de conquérir les marchés extérieurs, mais sans grands succès (SONICO, BRAVOLTA). C'est seulement dans le domaine de la valorisation que des exportations sont possibles, notamment les produits maraîchers et fruitiers de l'Union Voltaïque des Coopératives Agricoles et Maraîchières (U.V O.C.A.M.), les cuirs et peaux de la S.V.C.P. et la viande de l'abattoir frigorifique. Mais tout cela ne représente qu'un faible pourcentage dans la constitution du chiffre d'affaires.

L'industrie s'est donc contentée d'un marché exigu qui risque à long terme de freiner son épanouissement si les revenus n'augmentent pas. Ceci est d'autant plus regrettable que d'importants projets sont prévus : une conserverie de viande, l'étuvage du riz paddy, la construction de matériel agricole, une verrerie ...

---

(57) - Voir tableau XX.

TABLEAU XX - Les industries de Ouagadougou en 1984 : chiffres d'affaires et emplois .

Entreprises	Chiffre d'affaires (millions F. CFA)	Emplois
Industries alimentaires		
BRAVOLTA	1 278,66	185
SOVOBRA	4 486	344
Abattoir frigo.	-	135
VOLTAPAT	23,6	58
UVOCAM	316	40
	6 104,26	762
Industries textiles, cuirs et articles chaussants		
CTMC	120	60
SVCP	705,5	43
SOFITEX	-	180
BATA	1 002	166
SOVIC	119,76	70
	1 947,26	519
Industries mécaniques et métalliques		
SOVICA	367	39
SAVCC	1 200	106
	80	36
	1 647	181
Industries chimiques		
VOLTOA	179	20
SVPCE	141	27
SONICO	454,4	67
Prochimie	191,2	36
IVP	22	20
SIVAM	370	41
PLASTAFRIC	15,96	15
SOVOIC	95	37
	1 468,56	263
Industries diverses		
PAPEC	85	35
VOLBRICERAM	52	54
TECHNIBOIS	100	150
	237	239
24 entreprises	11 404,06	1 964

Source : Résultats d'enquête.

L'examen du capital social des entreprises permet un certain nombre de réflexions. Fidèle à sa politique industrielle, l'Etat n'intervient que dans les secteurs prioritaires, soit pour la valorisation des ressources locales (cuirs et peaux, bétail, coton), soit pour la fourniture des produits de grandes consommation (matériel agricole, matériau de construction). La participation voltaïque (notamment les privés) est parfois supérieure à 60 %. Ainsi, les industriels voltaïques s'intéressent beaucoup plus que par le passé, aux activités industrielles. La politique de voltaïsation des capitaux commence donc à porter ses fruits, mais elle ne concerne que de petites entreprises, là où finalement le capital étranger ne peut réaliser de gros profits. Mais l'expérience industrielle des hommes d'affaires locaux n'a pas toujours été heureuse. Les difficultés d'obtenir des crédits, liées à une mauvaise gestion des entreprises, ont entraîné la fermeture momentanée ou définitive d'un certain nombre d'entreprises. (58) A la zone industrielle de Kossodo, seulement 7 usines fonctionnent, 7 sont fermées, celle de Gounghin en compte 10 en état de marche, une est en cessation de paiement. Hors de ces deux zones, 7 entreprises sont en activité, une a cessé de produire. Pour conclure, 33 établissements se sont installés à Ouagadougou. 24 d'entre-eux fonctionnent, 9 ont été fermés.

Par ailleurs, toutes les sociétés en activité sont confrontées à de sérieuses difficultés où les problèmes financiers et de gestion tiennent une bonne place. A Ouagadougou, l'intégration n'existe presque pas. La concentration verticale technique que l'on a tenté de créer dans la branche des industries animales, avec l'implantation de l'abattoir frigorifique, d'un Centre de Tannage, d'une usine de traitement des résidus de l'abattoir, et des deux fabriques de chaussures, a en partie échoué. Le Centre de Tannage n'a pas toujours été satisfait de la qualité des cuirs et peaux de la S.V.C.P., l'usine de traitement des résidus de l'abattoir manque souvent de matières premières, la BATA s'est spécialisée dans le plastique et le simili-cuir, tandis que la S O.V.I.C. s'approvisionne à l'étranger en cuirs et peaux, les produits du C.T.M.C. ne correspondant pas aux normes des machines. Plutôt que de s'orienter vers les

(58) - Voir tableau XXI.

TABLEAU XXI - La liste des entreprises fermées en juillet 1984

GOUNGHIN	KOSSODO
SOVOPLAS	FLEXIFOAM
	MAVIE
	SOVORES
	VOLTAIQUE DU METAL
	SOVOMAC
	SIB
	COVOLTA
HORS DES DEUX ZONES INDUSTRIELLES	
SOVOCO	

Source : Résultats d'enquête.

les équipements à forte utilisation de main-d'oeuvre, bien des sociétés se sont équipées en matériel de haute technologie utilisant peu de salariés (SOVOIC, IVP, VOLTOA, PLASTAFRIC). Ces investissements coûtent cher en devises, tant par l'achat que l'entretien et l'importation des pièces de rechange. Il en résulte que le taux d'investissement par emploi est très élevé (3 à 7 millions de F. CFA).

Tous les problèmes soulevés plus haut , traduisent d'une part le malaise et l'inadéquation de l'industrialisation par rapport aux objectifs prioritaires, et, d'autre part, la nécessité de procéder à une redéfinition plus rationnelle de la politique industrielle.

C - PLACE DE L'ESPACE INDUSTRIEL DANS LA REGION DE OUAGADOUGOU

Que ce soit à l'échelon local, celui de la ville de Ouagadougou, régional ou même national, l'espace industriel domine par la primauté de ses industries. L'impact d'une industrie se mesure à la fois sur le plan économique par les retombées salariales et sur le plan technique par l'existence de liens inter-industries. Les salaires profitent bien entendu à l'ensemble de l'agglomération d'une part et aux régions d'origine des migrants d'autre part, par l'envoi d'argent aux familles. La localisation des industries en zone industrielle donne lieu à d'importantes migrations alternantes. Chaque matin par exemple, dès 5 h 30, les ouvriers à bicyclette ou à motocyclette prennent le chemin des usines devenues pour certains d'entre-eux, leur seconde habitation. L'animation qui règne à l'usine est agréable. Malgré les exigences du travail continu, l'ouvrier voltaïque n'a rien perdu de son humeur : les plaisanteries, les rires aux éclats créent une bonne ambiance rappelant la vie en famille. Etant donné la petite taille de l'entreprise voltaïque et l'origine rurale de bon nombre d'ouvriers, il se noue un certain type de relations qui détend, mais n'est-il pas l'une des causes du faible rendement ? Si le site de la première zone industrielle à Gounghin au milieu des habitations n'a pas répondu aux attentes des industriels, par contre, celui de la nouvelle zone industrielle de Kossodo, au nord-est de la ville, à 7 km du centre semble satisfaisant. Son bassin versant permet l'écoulement naturel des eaux de pluies ou des eaux usées en aval de la ville. Il n'y a donc aucun risque de contamination des retenues d'eau qui alimentent la capitale. En saison sèche, le vent souffle de Kossodo vers la ville, mais les risques de pollution sont limités compte tenu de la distance qui sépare les deux endroits. Bien sûr, il faudra tenir compte de cette situation dans le plan d'urbanisation, et empêcher la construction des quartiers d'habitation trop rapprochés de la zone. L'éloignement de Kossodo par rapport à la ville ne semble pas être un inconvénient, puisque tous les travailleurs se déplacent facilement à bicyclette. Kossodo, par sa situation géographique, son style de construction, donne l'impression d'un monde à part, une enclave dans le processus d'urbanisation de la région de Ouagadougou. Pour les besoins des industries l'infrastructure mise en place est sans pareil : bâtiments en dur clima-

tisés, avec téléphone et télex, portes et fenêtres vitrées, voies d'accès impeccables, routes bien tracées, bitumées, éclairées ... Cet univers contraste fortement avec l'habitat traditionnel environnant en terre, aux petites dimensions. La zone industrielle de Kossodo ne s'intègre pas tout à fait à l'espace urbain actuel, car l'absence d'homogénéité est nette. Ceci est d'autant plus apparent que la Haute-Volta est un pays sous-développé où l'on investit peu dans l'habitation. De ce fait, toute infrastructure nouvelle différente de l'habitat traditionnel transparaît dans le paysage urbain, et entraîne des rapports négatifs dans le processus d'urbanisation.

Un développement continuel des activités industrielles aura lieu parallèlement à la croissance de Ouagadougou. En 1960, la ville comptait 60 000 habitants. Lors du recensement de 1975, 168 000 habitants furent enregistrés. En 1983, la population a été estimée à 300 000 habitants. En 1990, elle atteindra 500 000 habitants. Une nouvelle période de sécheresse pourrait accélérer considérablement l'exode rural, de sorte que le nombre pourrait être plus élevé encore. Le développement industriel de la Haute-Volta s'est fait au rythme de 5,5 entreprises par an entre 1977 et 1980. S'il se poursuivait au même rythme, cela veut dire 55 entreprises en 10 ans dans la période 1980-1990. La croissance démographique et la croissance industrielle de Ouagadougou auraient certainement des répercussions sur la localisation des industries. Aussi est-il évident de supposer que des entreprises choisiront toujours une localisation à Kossodo. Il apparaît donc que l'industrie se concentrera de plus en plus dans cette ville. Il est par conséquent indispensable d'établir toutes les structures utiles pour l'accueillir. L'aménagement de terrains industriels d'accès facile possédant une liaison routière et une liaison ferrée est l'un des éléments favorables à offrir à de futurs investisseurs. Ainsi, cette région pauvre deviendra le principal centre d'attraction du pays d'autant plus qu'on y développe en outre le coton et l'élevage, et sa position en tant que capitale industrielle en sera renforcée. Ouagadougou doit cette position à des atouts importants. Elle est la capitale politique et administrative du pays, elle abrite tous les ministères et donc un grand nombre de fonctionnaires qui constituent un pouvoir d'achat important, et animent le commerce de la ville. La présence de

l'Administration permet et facilite toutes les démarches. La population est nombreuse (300 000 habitants), elle présente à la fois un marché potentiel et un réservoir de main-d'oeuvre. Enfin, Ouagadougou dispose d'une infrastructure générale assez complète. Elle pourra connaître dans l'avenir un essor considérable, car les grands projets sont tous localisés dans la zone d'influence de cette ville.

III - LES CENTRES "MONO-INDUSTRIELS" ISOLES

A - KOUDOUGOU ET L'INDUSTRIE TEXTILE

1. L'historique

A l'exception des usines d'égrenage du coton de la Compagnie Française pour le Développement des Fibres Textiles (CFDT), la Haute-Volta avant son indépendance en 1960, n'a pas connu d'industries textiles. Ce n'est qu'en 1968 qu'apparaît une véritable industrie avec la création de la Société Voltaïque des Textiles (VOLTEX) à Koudougou.

Trois raisons expliquent ce phénomène. Tout d'abord, le Gouvernement souhaitait l'essor d'une industrie de transformation afin, de valoriser les matières premières nationales, de réduire les importations de produits textiles de consommation courante, et de créer des emplois industriels. Cette volonté s'est traduite par l'octroi de tarifs douaniers favorables à l'importation du matériel et de produits indispensables à l'implantation de l'usine. En second lieu, les fournisseurs français se sont trouvés exposés à la concurrence internationale. Les produits peu coûteux de l'Extrême-Orient ou même ceux fabriqués dans les Etats de l'Afrique Anglophone risquaient d'éliminer les articles français. Produire sur place permettait d'abaisser les prix de revient et de bénéficier de tarifs douaniers que l'Etat allait instaurer pour protéger sa jeune industrie. Ainsi, les industriels français étaient-ils poussés à installer des usines sur place pour conserver leur marché. Enfin, la production de coton s'est sensiblement accrue grâce à l'encadrement technique de la CFDT. Toutes ces raisons ont milité en faveur de cette nouvelle industrie en Haute-Volta.

2. Présentation de la région de Koudougou

Koudougou, troisième ville de la Haute-Volta après Bobo-Dioulasso, a une population d'environ 48 000 habitants en majorité agriculteurs (80 %). C'est une ville carrefour, reliée à Ouagadougou et à Bobo-Dioulasso, et par voie ferrée, et par routes. Cette situation représente un avantage certain dans la mesure où elle place la VOLTEX dans de bonnes conditions d'approvisionnement en matières premières et de commercialisation des divers produits industriels. L'économie est essentiellement agricole. Elle repose sur les cultures vivrières (mil, maïs, riz) et celles des produits industriels (coton et arachide). La justification du choix de Koudougou répond à la politique industrielle de la Haute-Volta : répartir rationnellement les activités économiques dans le pays, mais ici, les raisons politiques ont prévalu, car Koudougou est la ville natale du premier Président de la Haute-Volta et à ce titre, sa décision fut déterminante.

3. La VOLTEX, facteur socio-économique de développement

La VOLTEX, première usine textile de la Haute-Volta, est située dans le quartier Issouka au sud-ouest de la ville. Son importance est remarquable tant au niveau régional que national.

a) Son importance dans l'économie régionale

- le traitement des matières premières.

Les matières premières utilisées sont multiples : coton, crétonne, fibrane, produits chimiques ... Parmi ses matières nous allons nous attacher particulièrement au coton, seule matière première locale.

TABLEAU XXII - VOLTEX : CONSOMMATION DE COTON (en kilogrammes)

Années	1974	1975	1976	1977	1978	1979
Quantités	1 208 138	727 449	813 310	816 291	770 165	1 254 800

Source : L'Industrie Voltaïque de 1974 à 1980.

ciales. Parmi les travailleurs, 30 sont des femmes dont 3 agents de maîtrise, 4 employées, 23 ouvrières. Le personnel peut être réparti par départements, ceci permet de mieux appréhender le rayonnement de cette société sur le plan national. Un peu plus de la moitié des travail-

TABLEAU XXIV - Répartition du personnel VOLTEX par département d'origine

Département	Centre-Ouest (Koudougou)	Centre (Ouagadougou)	Centre-Nord (Kaya)	Autres
Répartition en %	50 %	20 %	20 %	10 %

Source : Service du personnel - VOLTEX.

leurs a accédé au travail sans qualification ni formation. Les ouvriers par exemple ont eu à subir leur formation sur place, c'est-à-dire, à l'usine grâce à une assistance technique soutenue. Cette initiation aux machines est indispensable pour que l'ouvrier soit à la hauteur de la tâche qui lui est confiée pour une production qualitative. Ainsi, la VOLTEX participe à la réduction partielle du chômage, en particulier à Koudougou. Elle veille à la formation et à l'épanouissement intellectuel et social du personnel. Elle lui assure en plus un niveau de rémunération convenable. L'ouvrier perçoit un salaire mensuel à partir des cahiers d'appel tenus au jour le jour par les commis d'ateliers. A chaque fin de mois, on procède aux décomptes des heures (40 heures par semaine). Les salaires horaires sont fixés par une convention collective, mais à la VOLTEX, ils sont majorés de 20 F. CFA pour atteindre 110 F. CFA, alors que le SMIG est fixé à 90 F. CFA sur le plan national. Au salaire mensuel s'ajoutent un certain nombre d'avantages notamment des primes de diverses sortes : prime d'ancienneté, 1 % par an à partir de la 3ème année, prime de rendement, 15 à 22 % suivant les ateliers de fabrication, prime de déplacement, de salissure, de panier et de responsabilité. Ainsi, avec les heures supplémentaires payées, la situation des salaires à la VOLTEX

est la suivante :

TABLEAU XXV - VOLTEX : Répartition des salaires par catégorie professionnelle

DESIGNATION	ANNEES		
	1970	1977	1983
SMIG mensuel sur le plan national	5 000 F. CFA (100 NF)	13 500 F.CFA (270 NF)	
Ouvriers VOLTEX, salaires moyens par mois	6 000 F. CFA (120 NF)	30 000 F.CFA (600 NF)	62 000 F.CFA (1 240 NF)
Cadres supérieurs voltaïques VOLTEX, salaires moyens par mois	60 000 F. CFA (1 200 NF)	240 000 F.CFA (4 800 NF)	-
Cadres supérieurs étrangers VOLTEX, salaire moyen par mois	250 000 F. CFA (5 000 NF)	600 000 F.CFA (12 000 NF)	

Source : Interviews.

Nous allons bâtir l'analyse suivante sur la période 1977 pour mieux appréhender la vie de l'ouvrier. La somme de 30 000 F. CFA (600 NF) représentant le salaire moyen de l'ouvrier à cette époque n'est pas négligeable et semble important surtout en comparaison avec le SMIG (13 500 F. CFA) mensuel sur le plan national, de plus, la progression de ce salaire moyen est très notable depuis 1970. Cependant, l'interprétation d'ensemble ne doit pas faire fi de l'évolution du coût de la vie qui limite son pouvoir d'achat. Par contre, chez les cadres supérieurs, on note la même évolution des salaires, mais le salaire moyen du cadre étranger est presque 3 fois celui du cadre supérieur voltaïque, ce qui est paradoxal, surtout

qu'ils ont à peu près les mêmes compétences. D'une manière générale, l'évolution des charges salariales risquent à long terme de peser très sérieusement sur les comptes de l'entreprise, ce qui pourrait compromettre la réalisation de son objectif socio-économique de départ. Il convient à présent de se pencher sur les problèmes que rencontrent les ouvriers, qui, dans une entreprise aussi importante prennent de l'ampleur.

A quelques exceptions près, les problèmes sociaux rencontrés ne sont rien d'autre que le reflet de la situation nationale. C'est ainsi que 80 % des travailleurs sont analphabètes et 90 % des ouvriers y sont arrivés sans formation préalable, ce qui a pour conséquence directe, l'ignorance quasi-totale de la législation et pour l'ensemble des travailleurs, une méconnaissance presque totale de leurs droits et de leurs devoirs. Pour eux, *"tout est urgent et important à la fois"*. De plus, le règlement intérieur de l'entreprise se réfère à des textes établis depuis 1956, sous l'Administration coloniale française, alors que les conditions ayant évoluées, son actualisation s'impose. Au niveau des salaires, certains ouvriers ont atteint le "plafond", il en résulte un phénomène de blocage de promotion interne, avec pour conséquence à long terme, une absence d'incitation salariale surtout que le personnel de la VOLTEX a un âge moyen de 32 ans et que le salaire constitue un excellent moyen de motivation pour le travailleur de nos pays.

- Le marché sectoriel des productions locales.

Jadis, le marché de Koudougou était essentiellement composé de petits commerçants dont l'activité principale était la commercialisation des biens de premières nécessités (mil, maïs, riz, tissus importés). Le commerce des textiles était en grande partie composé de produits importés (pagnes WAX Hollandais, pagnes tissés...) les produits locaux (tissus en cotonnade) n'apparaissaient que rarement. Seules les personnes ayant un revenu suffisant pouvaient se passer des productions textiles artisanales. L'implantation de la VOLTEX a marqué un tournant décisif dans le marché des textiles. Les produits textiles d'importation tendent à disparaître au profit des produits VOLTEX, de bien moindre qualité peut être, mais à la portée d'une bonne partie de la population voltaïque. Le marché céréa-

lier traverse une période difficile. La faiblesse de l'offre due aux aléas climatiques, face à une demande toujours croissante, a entraîné une montée des prix. Le sac de riz de 50 kg, passe de 5 500 ou 6 000 F. CFA à 8 500 F. CFA de 1978 à 1984. Quant au coton, les ventes locales tendent à disparaître depuis que la VOLTEX fournit aux artisans du fil à tisser. La SOFITEX de Koudougou a le monopole de la commercialisation du coton du centre-ouest en collaboration avec l'O.R.D., de ce fait les transactions individuelles ont pratiquement diminué d'intensité.

- L'intégration des secteurs économiques et administratifs

Elle s'opère lentement, et on assite à la naissance d'un certain nombre d'entreprises, d'autres par contre ont pris de l'importance dans leurs relations avec l'usine. La Société Commerciale des Ports Africains de l'Ouest (SOCOPAO) implantée en Haute-Volta depuis 1942, n'existe à Koudougou que depuis 1969, c'est-à-dire un an après l'installation de l'usine. Elle assure le transport, le transit et le dédouanement des marchandises. Parmi ses principaux clients, la VOLTEX occupe la première place (avant l'Office National des Céréales (OFNACER), la SOVOLCOM et les commerçants grossistes). La SOCOPAO a contribué à la création d'emplois nouveaux : elle emploie une vingtaine de salariés dont 8 employés de bureau et 12 ouvriers. La VOLTELEC est la seconde entreprise d'importance qui s'est développée à partir de cette unité industrielle. C'est en 1969, que l'installation de l'usine de la VOLTEX a incité les autorités à doter la ville de Koudougou d'un réseau électrique moderne en vue de l'extension future des activités industrielles encore naissantes. Auparavant, il existait un groupe électrogène de faible capacité, dont la production pouvait subvenir à peine aux besoins de la ville. Il n'était donc pas possible de s'en servir pour alimenter la VOLTEX qui fut d'ailleurs contrainte à s'autoalimenter en électricité grâce à 4 groupes électrogènes. Par la suite, un accord fut signé entre la VOLTEX et la VOLTELEC pour les fournitures en électricité de l'usine, cette dernière s'étant dotée d'une centrale électrique beaucoup plus puissante. C'est en fait, l'implantation de la VOLTEX qui a été le moteur de l'équipement électrique complet de cette ville. D'ailleurs, l'usine vient en tête des grands clients de la VOLTELEC, puisqu'elle consomme journalièrement une moyenne de 1 500 à 2 000 kw/h. Cela représente plus de la moitié de l'énergie totale fournie. La participation de la VOLTEX dans le chiffre d'affaires d'exploitation de la

VOLTELEC est très importante. La mise en place de la VOLTELEC par l'inter-

TABLEAU XXVI - VOLTELEC : Répartition du chiffre d'affaires en 1978 (F. CFA)

Années	1974	1975	1976	1977
Achats VOLTEX	90 853 161	101 188 861	126 873 707	132 095 932
Ventes totales	119 192 633	138 023 012	184 456 356	197 942 205
% par rapport aux ventes totales	76,22	73,31	68,78	66,73

Source : Rapport d'activité : centrale électrique de Koudougou.

médiaire de la VOLTEX a engendré un début d'électrification de la ville, et l'apparition ou le renforcement de certaines activités urbaines. Les artisans s'équipent maintenant en matériel électrique : les ateliers de soudure, les garages de réparation automobiles utilisent du matériel de soudure électrique et ils tendent à abandonner l'usage du gaz. Les tailleurs, les menuisiers ont amélioré leur rendement grâce à l'utilisation de machines électriques. Les vendeurs de boissons, peuvent désormais se passer de la glace pour rafraîchir leurs produits, en effet, l'usage des congélateurs se répand. Enfin, l'Office National des Eaux (O.N.E.) est le seul fournisseur de la VOLTEX en eau brute. Les variations de la consommation d'eau

TABLEAU XXVII - Les fournitures en eau brute de la VOLTEX (m3)

Années	1974	1975	1976	1977	1978	1979
Eau brute	314 468	369 774	208 063	291 032	426 043	358 784

Source : O.N.E. - Service Commercial.

brute s'expliquent par les aléas climatiques surtout au cours des années 1976 et 1977 où la sécheresse a failli entraîner l'arrêt de l'usine VOLTEX. Grâce à la VOLTEX, l'O.N.E. a pu étendre ses canalisations dans la ville. Des services administratifs nouveaux sont apparus également. C'est le cas de l'Inspection du Travail de la Législation et des Lois Sociales qui a ouvert ses portes à Koudougou en 1976 pour résoudre les différends de travail entre employés et employeurs. La VOLTEX est à l'origine de son installation dans cette ville, car auparavant tous les problèmes de travail se tranchaient à Ouagadougou. En même temps, deux Banques, la B.N.D. et la B.I.V. fonctionnent. Ce système facilite les opérations bancaires entre clients et fournisseurs.

- Impact sur les structures urbaines : urbanisation et transformation de l'espace.

Selon les objectifs gouvernementaux, Koudougou est devenu un centre industriel. Les informations en notre possession ne permettent pas de faire une comparaison entre la situation de la ville avant l'implantation de la VOLTEX et la situation actuelle de cette même ville. Mais toujours est-il que sur le plan urbain et social, des changements importants sont intervenus. L'implantation de la VOLTEX a attiré beaucoup de travailleurs à Koudougou. Pour répondre aux besoins en logement de tous ceux-ci, les personnes disposant de moyens financiers suffisants investissent dans le domaine du bâtiment. Les autorités administratives, en conséquence, entreprennent une politique d'urbanisation par une distribution rationnelle des parcelles. La ville s'étend actuellement sur un rayon de 3 km avec une densité de 100 habitants au km2.(60)

(60) - Voir tableau XXVIII.

TABLEAU XXVIII - Nombre de lots distribués à partir de 1969.

Zones loties	Nombre de lots
Zakin et Zinguedighin	847
Bourkina 1	300
Bourkina 2	420
Bourkina Est	122
Dapoya 1	135
Dapoya 2	560
Zanguetin	39
Godin Sogpelcé	1 060
Issouka	407
Zone Traditionnelle	1 069
Zone Résidentielle et Administrative	600
Zone Commerciale	194

Source : Service du Cadastre - Ouagadougou.

Il faut compter par lot plus de quatre maisons construites en dur, en semi-dur ou en banco. L'importance accordée au bâtiment est devenue un moyen de spéculation foncière. Les prix des loyers ont augmenté vertigineusement : la location de la maison d'habitation de deux pièces et un salon, passe de 7 500 F. CFA/mois à 17 500 F. CFA soit une augmentation du simple à plus du double de 1970 à 1980. La construction de l'usine, des logements des cadres et des constructions annexes ont permis aux artisans tels que les menuisiers, les soudeurs et les plombiers, d'intensifier leurs activités. Tous ces artisans ont utilisé à plein temps leur personnel pour la réalisation de ces travaux. Face à cette intense occupation de l'espace, des populations ont été déplacées. Les habitants du quartier Issouka, devenu zone industrielle ont été privés de leurs terres au profit de l'usine, alors qu'ils pratiquaient la culture vivrière aux alentours des concessions. La politique d'urba-

nisation a donc entraîné une restructuration de l'espace urbain : des lotissements ont eu lieu, des parcelles ont été distribuées à ceux qui ont été dépossédés, et à une bonne partie des migrants. Mais l'extension de l'espace urbain a réduit les surfaces cultivables, d'où des mécontentements, des querelles entre cultivateurs et nouveaux propriétaires.

b. Place de la VOLTEX dans l'économie nationale

L'importance de la VOLTEX tant au point de vue du chiffre d'affaires que de celui du nombre d'employés permet de la placer au 2ème rang parmi les grandes réalisations industrielles. Elle arrive à satisfaire les besoins des populations voltaïques en produits textiles à un faible coût, crée des emplois, contribue donc à réduire le chômage et encourage la production cotonnière.

L'accroissement du chiffre d'affaires, place cette société dans de bonnes conditions économiques. Le chiffre d'affaires est en pleine croissance. Il a atteint 4 583 millions de F. CFA en 1980, alors qu'il n'était que de 200 millions en 1974. Parmi les grandes entreprises industrielles, elle occupe la seconde position en chiffre d'affaires après la SOSUHV qui réalise couramment près de 7 000 millions de F. CFA de chiffre d'affaires (6 864 millions en 1981). Au niveau des productions industrielles, les tissus imprimés (725 000 m/mois) constituent à eux seuls 80 % du chiffre d'affaires. La substitution des produits textiles d'importation s'opère petit à petit. Les filés, (676 tonnes), les tissés (214 tonnes) composés de couvertures, serviettes, nappes de table, draps de lits, torchons, etc.. sont très appréciés, de même que les produits de bonneterie, et de confection ; par contre, les tissus imprimés sont peu demandés en raison de leur qualité inférieure. Une étude récente (61) montre que 10 % des salariés de Haute-Volta considérés comme ayant des revenus acceptables ne consomment que 3 % seulement de la production de la VOLTEX, les 20 % des salariés considérés comme ayant des revenus moyens en consomment 20 %. Ils s'ensuit que 70 % des salariés ayant des revenus faibles, plus

(61) - Dans le cadre de la réorganisation de la VOLTEX, des rapports ont insisté sur cette situation de fait cette année.

la masse paysanne consomment 77 % de ces produits. Force est de constater que la classe aisée méprise les produits VOLTEX au profit de la concurrence étrangère (sous prétexte qu'ils déteignent) et cela est d'autant plus inquiétant que lorsqu'on pousse l'analyse plus loin, on se rend compte que 3 % de la production consommée par cette classe aisée, constituent principalement des couvertures, des draps de lit, des nappes ... alors que ces produits ne sont pas renouvelables rapidement, ce qui limite beaucoup la fréquence d'achat, alors que les possibilités d'achat du paysan sont saisonnières. Quant à la concurrence, elle est essentiellement étrangère et ses atouts sont énormes : prix inférieurs, qualité égale ou supérieure, si bien que le critère d'achat : qualité/prix, se trouve justifié. Au niveau des imprimés, les motifs sont très chargés, alors qu'une étude de marché a révélé que les femmes des intellectuels préfèrent les motifs les moins chargés. N'est-ce pas là une des justifications de leur préférence pour les pagnes Wax Hollandais. Cela est d'autant mieux vérifié que pour le pagne Wax Hollandais, on retrouve le même dessin pour 10 pièces et à VOLTEX, 4 500 dessins. Il existe 2 situations au niveau des prix des imprimés : des pagnes imprimés importés dont le prix est inférieur à celui de la production nationale, la différence se justifiant au niveau des coûts de production : suréquipement de la Côte-d'Ivoire par exemple, qui pratique le dumping malgré les droits de douane élevés, mais avec la même marge bénéficiaire,les concurrents arrivent à vendre moins cher en raison de leur prix de revient moins élevé. Il y a également une pratique illégale. Des commerçants nationaux ou étrangers importent des tissus et coupons neufs (représentant des fins de séries en Europe et en Amérique), en les faisant passer pour des articles de dernier choix sur lesquels ils payent des droits de douane insignifiants. Ils récupèrent ainsi des marges supérieures à celles autorisées. Alors, la concurrence est faussée, la douane trompée, la fraude incontrôlée. Malgré tous ces problèmes, le rôle de la VOLTEX dans l'habillement n'est pas négligeable. Bien qu'elle soit concurrencée elle a réussi à exporter des tissus imprimés à l'étranger au cours des dix dernières années. De 1974 à 1976, elle a vendu en moyenne 120 000 pièces de tissus au Mali, soit 21 % des ventes totales au cours de cette période. Mais, il semble qu'aucune stratégie commerciale particulière, qu'elle soit à court ou moyen terme n'existe ; il s'avère même que la

Société s'intéresse plus à la production proprement dite qu'à la commercialisation, alors qu'il doit y avoir au moins un équilibre entre la production et la consommation afin d'assurer la continuité de l'une par l'autre, puisque tout compte fait, il ne suffit plus de produire pour produire, mais encore pouvoir écouler cette production.

L'installation de la VOLTEX comporte de gros risques : charges très élevées du fait du transport, constitution de stocks très importants due à l'éloignement des sources d'approvisionnement : délais de 5 à 6 mois entre la commande d'un produit et sa réception. Les 25 ans d'exclusivité bloquent pendant cette période l'extension de l'industrie textile voltaïque alors qu'à l'heure actuelle, le coton constitue la première culture industrielle du pays. D'autre part, aussi, la VOLTEX a intérêt à prendre de l'extension, elle a le monopole du marché du tissu de coton, donc un marché potentiel de 6,2 millions d'habitants. Elle peut envisager d'exporter vers les pays voisins notamment vers le Niger et le Mali, et même le Tchad, pays ne possédant pas d'industries textiles développées mais où les imprimés VOLTEX y sont largement appréciés. Pour les articles tissés, le matériel est insuffisant et la production en séries est pratiquement impossible. En bonneterie, la faiblesse du marché intérieur et la concurrence étrangère empêchent les prix d'être compétitifs, au niveau des ventes, la VOLTEX est handicapée par un prix de revient très élevé, alors que son objectif devrait être celui d'occuper la plus grande part du marché national, soit par la qualité de ses produits, soit par une grande production de biens à meilleur marché, ce qui suppose un contrôle et une repression effective des fraudes provenant des importations. Ceci aura pour conséquence, une concurrence loyale donc moins redoutable sur le plan national. Actuellement, la VOLTEX occupe environ 15 à 20 % du marché national en tissu de coton ce qui est trop faible, sa consommation en coton ne représente qu'une moyenne annuelle de 1 250 tonnes, soit 2 % de la production cotonnière du pays.

Tous ces problèmes évoqués sont réels et sérieux à la fois. Cependant, il semble que c'est du côté du personnel qu'il faudrait d'abord mettre l'accent puisque tous comptes faits, les problèmes humains sont complexes, donc plus difficiles à résoudre ; au niveau des ouvriers, il y a un esprit de travail et un rythme propres à l'entreprise industrielle

à acquérir, la mentalité devrait évoluer positivement. Un travail d'information s'impose à la Direction. Après 14 ans d'expérience, la VOLTEX semble avoir assez bien rempli sa mission socio-économique : fournisseur d'un produit de première nécessité, elle doit encore jouer un rôle important dans la stabilisation des prix des produits textiles et élever le niveau de vie du travailleur et du consommateur voltaïques. Cependant, les difficultés actuelles de l'entreprise risquent de persister si des solutions ne sont pas trouvées.

B - BANFORA ET LES INDUSTRIES SUCRIERE ET MEUNIERE

Deux industries d'importance animent la vie économique de cette région située à 90 km de Bobo-Dioulasso. Ce sont le complexe sucrier de la SOSUHV, et les Grands Moulins Voltaïques. A celles-ci s'ajoute une petite confiserie de création récente. De toutes ces industries, l'industrie sucrière est de loin, celle dont l'impact au niveau de Banfora soit le plus marqué. Nous insisterons davantage sur cette activité.

1. L'industrie sucrière

L'implantation du complexe sucrier dans cette région de la Haute-Volta a eu d'importantes répercussions sur la vie socio-économique des populations. Cet aspect mérite une attention particulière, car la finalité de toute réalisation industrielle, de toute opération de développement, est la recherche du bien-être de la communauté.

a) La Société Sucrière de Haute-Volta (SOSUHV)

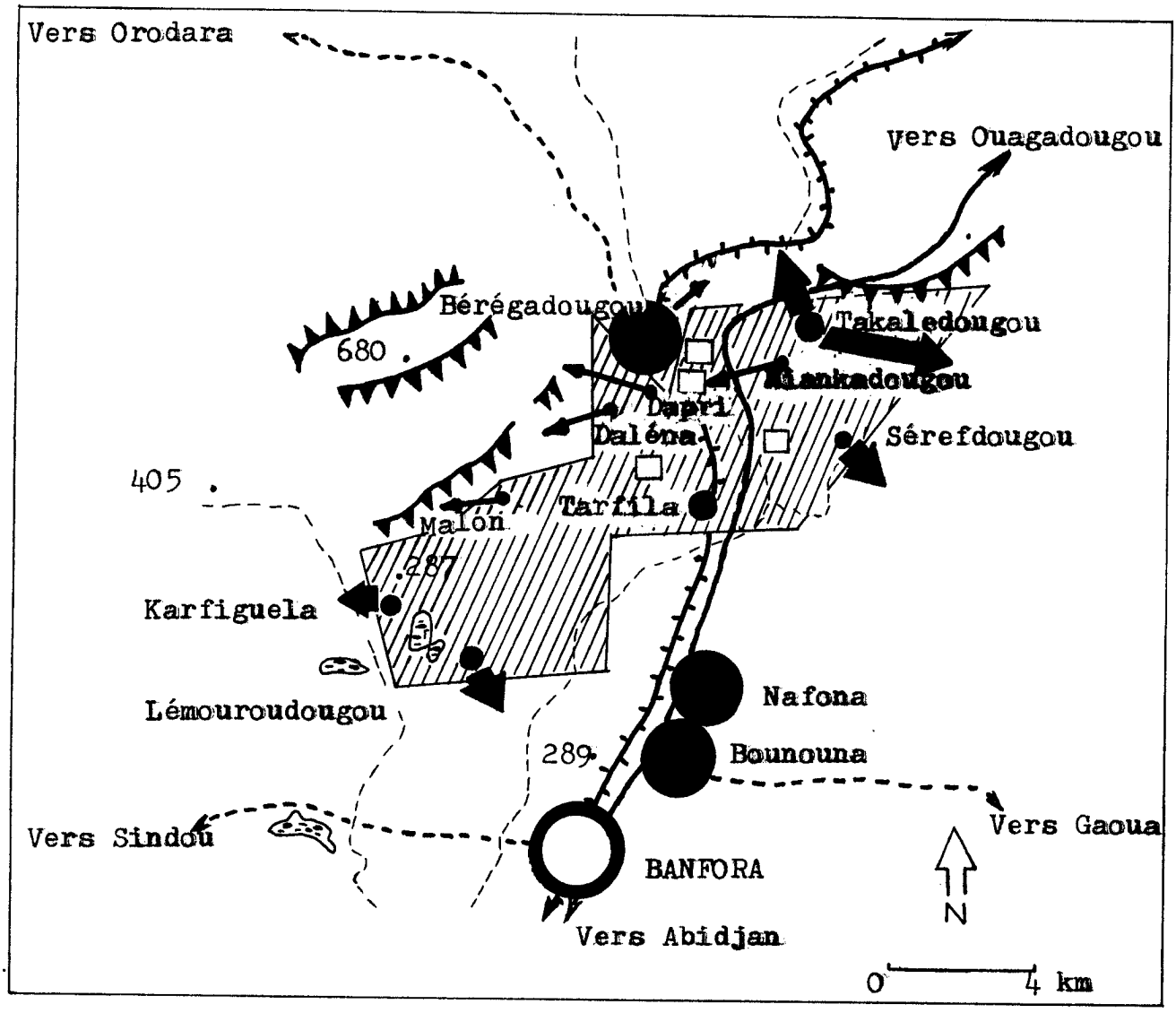
Le choix du site du complexe agro-industriel sucrier a été arrêté par approches successives en tenant compte des intérêts techniques et économiques de la production sucrière et des critères de développement économique régional et national. Les critères portant sur les voies de communication, les transports et les conditions physiques (sols, climat, hydrographie) ont joué de façon décisive. Le complexe sucrier est à proximité de la rivière Comoé et près de la route et de la

voie ferrée Ferkessédougou-Ouagadougou.(62) Dès 1968, la SOSUHV possédait une petite agglomérerie de sucre, puis, en 1974, une usine destinée à traiter les cannes du périmètres sucrier fut construite. Le 28 Janvier 1975, la Haute-Volta a produit son premier morceau de sucre entièrement fabriqué dans le pays. Depuis la campagne 1975-1976, sa production excède de beaucoup la consommation nationale. La fabrication du sucre consiste en l'extraction industrielle de la saccharose et en sa séparation des impuretés physiques (bagasse) et chimiques (eau et melasse). Après le broyage des cannes dans plusieurs moulins successifs, la bagasse (résidu solide des cannes qui ont été broyées) est éliminée et le jus de cannes ainsi obtenu suit un long processus avant de devenir du sucre. La capacité de broyage qui était au départ de 1 500 tonnes de cannes par jour avec un rendement en raffiné de 10 % assurant une production de 20 000 tonnes par an, a été portée par l'extension de 1977 à 2 400 tonnes par jour, donnant ainsi par campagne de 30 000 à 35 000 tonnes de sucre par an. Cela permet de couvrir les besoins nationaux jusqu'en 1985 et d'en exporter. L'usine produit du sucre granulé blond ou blanc, qui est ensuite mis en morceaux à l'agglomérerie : sa capacité est de 100 tonnes par jour. La production de sucre est passée de 5 809 tonnes au cours de la campagne 1974-1975 à 30 000 tonnes à celle de 1978-1979. Depuis, elle stagne, pourtant la SOSUHV aurait pu en exporter dans les pays de la C.E.A.O., mais les grands consommateurs (Côte-d'Ivoire, Sénégal) en sont également producteurs. Un problème de débouché existe donc. La culture industrielle de la canne à sucre et le travail à l'usine emploient une main-d'oeuvre nombreuse. En effet, la SOSUHV emploie 5 560 salariés environ dont 2 060 permanents, 3 500 saisonniers et temporaires. Le personnel se répartit par équipes de taille variable entre les différents services : au bureau une équipe comprend 10 personnes au maximum tandis que dans le département culture, elle comporte 25 à 50 personnes environ avec à sa tête un pointeur. Le personnel est presque issu de toutes les régions de la Haute-Volta. 2 500 personnes environ soit 44 % des travailleurs sont originaires de la région de Banfora. Ce sont essentiellement des Gouin, Karaboro, Karaboro, Turka, Sénoufo, Toussian, etc..., les autres viennent de toutes

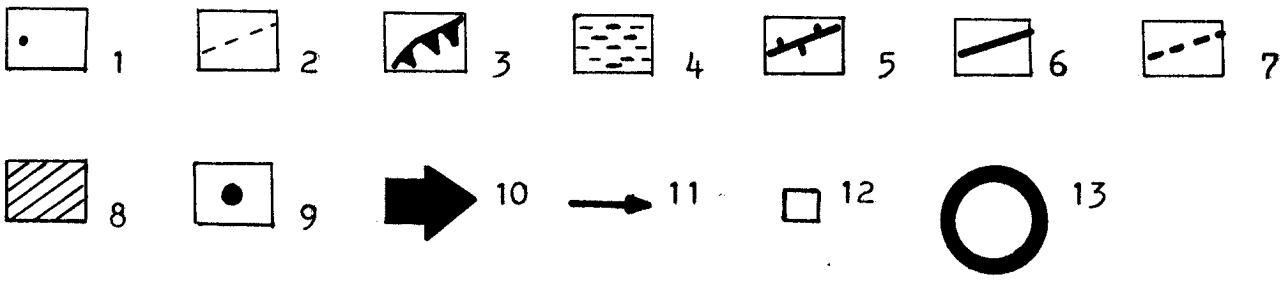
---

(62) - Voir figure 11.

Fig. 11 - LE PERIMETRE SUCRIER DE BANFORA



Source : T.HARTOG.-Cahiers d'Outre-Mer,36(142),avril-juin 1983



Eléments physiques.1.Point côté.-2.Réseau hydrographique.-3.Falaise de grés
4.Lac

Communications 5.Voie ferrée.-6.Route bitumée.-7.Piste

Eléments humains 8.Périmètre sucrier.9-Village déplacé

Déplacement du site 10.Plus de 50 familles touchées.-11.Moins de 50 familles touchées.-12.Cité d'ouvriers agricoles
13.Espace urbanisé

parts : Bobo, Samo, Dagari, Lobi, Mossi ... On peut citer quelques expatriés français et mauriciens. Le personnel est en majorité composé de jeunes dont l'âge moyen varie entre 20 et 30 ans. 70 % des travailleurs sont célibataires. Plus de 50 % du personnel sont analphabètes. Cette lacune ne facilite nullement les rapports entre travailleurs. La diversité ethno-sociologique du personnel de l'entreprise rend parfois difficile les relations humaines. Les gens d'une même région ont tendance à se regrouper, les villageois et les analphabètes sont plus ou moins soumis aux citadins et aux lettrés, les cadres nationaux affichent un certain complexe d'infériorité à l'égard des cadres expatriés. Mais, c'est plutôt "l'autoritarisme" qui contribue davantage à tendre les rapports entre différentes hiérarchies. L'éloignement des lieux de travail, le manque d'habitude de ce genre de travail, l'effort même nécessaire pour exécuter les différentes tâches font que les conditions de travail à la SOSUHV sont particulièrement difficiles. Dans les bureaux les conditions de travail sont plus faciles : matériels de bureau modernes, climatisation, etc. offrent une certaine commodité. A l'usine, avec les accidents de travail fréquents, elles sont moins faciles. Les ouvriers travaillent huit heures successives par jour, avec parfois des heures supplémentaires. Mais, c'est dans les plantations que les conditions de travail sont vraiment pénibles : par exemple le personnel du Service Irrigation exécute des travaux nocturnes avec tous les risques que cela comporte (morsures de serpents). Le travailleur n'est pas encore habitué à ce nouveau rythme de travail qui lui est imposé : il doit apprendre à se lever de bonne heure, connaître les horaires du car s'il est à Banfora, exercer les travaux nocturnes, modifier son emploi du temps habituel en fonction de son nouveau travail ; en un mot, il doit s'adapter à de nouvelles conditions de travail et de vie. Un autre problème non moins important que rencontre l'ouvrier est celui du logement, car presque tous les travailleurs habitent hors du périmètre sucrier, à Bérégadougou et à Banfora principalement, sans oublier les villages environnants : des manoeuvres quittent par exemple Diaraboko (20 km au sud de Banfora) pour Bérégadougou (15 km au nord de Banfora). Les cadres sont logés (gratuitement) par la SOSUHV. Les agents de maîtrise perçoivent des indemnités de logement.

Quant aux manoeuvres, seuls, ceux de l'irrigation ont des maisons à leur disposition au milieu des plantations. Les autres sont logés à leur frais. Cela ne manque pas de poser des problèmes : renchérissement du loyer, problème de transport ... Aux problèmes individuels d'adaptation aux exigences du travail à l'usine, viennent se greffer d'autres aux conséquences beaucoup plus vastes puisqu'elles touchent un bon nombre des personnes, concernées de près ou de loin par cette importante entreprise industrielle de la SOSUHV.

- Conséquences de l'implantation du complexe sucrier dans la région de Banfora.

. L'expropriation des paysans.

L'implantation du complexe agro-industriel dans la région a eu des répercussions sur la vie des personnes n'étant pas directement concernées par l'activité de cette entreprise : ce sont les populations rurales. Elles ont été déplacées partiellement ou totalement. Dix mille (10 000) hectares de terre ont été concédés par l'Etat voltaïque à la SOSUHV au titre de sa participation en actions au capital de la Société en raison de 13 300 F. CFA l'hectare. Ces terres qui ont été déclarées domaine public n'étaient pas libres ; elles étaient occupées par des villages, des champs, des vergers et des pâturages, constituant ainsi le capital de production des populations qui les exploitaient. Pourtant, ces populations ont été déplacées souvent dans des conditions très difficiles. En effet, les experts de la SOSUHV avaient à coeur de réaliser ce complexe agro-industriel dans les meilleures conditions de rentabilité et tenaient à respecter scrupuleusement le calendrier des opérations. C'est alors que certains villages ont déguerpi à la hâte sans savoir au préalable où se réinstaller. En 1970, trois villages furent déplacés : il s'agit de Takalédougou, Séréfédougou et Niankadougou, habités par des Karaboros et Toussians. Le village de Séréfédougou sera réinstallé derrière le Yannon. En 1971, toute la partie Nord (Karfiguela et Lémouroudougou) fut touchée. En 1973, ce fut le tour de Malou, Dapri et Daléna (Turka), puis Bérégadougou et Tarfila. Certains villages ont été totalement déplacés : d'autres le seront partiellement. Dans d'autres cas, ce

sont les champs de culture qui ont été occupés. Ces populations ont subi d'énormes pertes : expropriation de leurs terres, perte de leur concession, d'arbres fruitiers (manguiers, nérés, karités, etc.) de rôniers pourtant importante source de revenus pour payer l'impôt de capitation ...

TABLEAU XXIX - Recensement exhaustif des population touchées

LOCALISATION	NOMBRE DE FAMILLES	NOMBRE DE PERSONNES
Commune de Banfora	43	250 (environ)
Karfiguéla	79	993
Dalina	14	129
Dapri	13	144
Lémouroudougou	6 Soukala	40 (environ)
Tarfila	43	300 (environ)
TOTAL (estimé)	308	2 900

Source : Commission ad'hoc interministérielle chargée de l'examen des problèmes sociaux et d'accueil des populations dans le cadre de la mise en place du complexe sucrier de Banfora.

. Bouleversement de l'ordre social (et tendance au relâchement des coutumes)

Il s'est manifesté de plusieurs manières : d'abord, par la dépossession des paysans de leurs terres, moyens de puissance. Elles procurent à la famille qui possède de grandes superficies un certain rang social. Le fait même de les posséder, les liens qu'elles tissent avec celles (les familles) qui n'en ont pas suffisamment et qui viennent en solliciter, les richesses qu'elles apportent en tant que capital de production par excellence, sont les preuves de ce rayonnement social. C'est

ce privilège que la SOSUHV est venue arracher aux gros propriétaires fonciers de quelques villages (déjà cités) pour les besoins de l'industrie sucrière. Ainsi, la détérioration du patrimoine foncier a constitué aussi bien pour les anciens propriétaires que pour les futurs héritiers un grand bouleversement de l'ordre social préexistant.

Ensuite, ce bouleversement se caractérise par une plus grande indépendance des jeunes vis-à-vis de leurs parents et par une affirmation de plus en plus grande de leur rôle dans la société. L'implantation du complexe sucrier a provoqué une mutation socio-professionnelle ; elle a causé le départ massif des jeunes vers l'usine. L'acquisition de revenus salariés a apporté des modifications dans les rapports entre jeunes et vieux, accentuant ainsi le conflit de génération qui existait déjà. D'une part, les salaires permettent aux jeunes de jouer un rôle de plus en plus important dans la famille : ils s'acquittent de l'impôt familial et interviennent pour d'autres dépenses non moins importantes : nourriture, habillement... D'autre part, les salaires leur permettent de se libérer du joug parental. Désormais, ils peuvent eux-mêmes financer pour une grande part la dot, très importante dans la société dans laquelle nous nous situons. Nous voyons dans ces deux cas que les rapports entre fils et parents se sont modifiés. La jeunesse renforce davantage son pouvoir de décision dans la vie de la famille et du village au détriment des "anciens" dont l'autorité tend à décroître.

. La poussé urbaine : le développement urbain.

La création de la SOSUHV a provoqué l'arrivée massive de populations à la recherche du travail. Ces populations sont venues se masser dans les centres urbains, notamment à Banfora et Bérégadougou. Ces deux agglomérations en profitent pour se développer. L'accroissement de Bérégadougou a été sensible depuis la libération des terrains concédés à la SOSUHV. Quand le complexe **est** devenu opérationnel, le village a accueilli de nouvelles vagues à cause de sa proximité de l'usine. L'agglomération comptait déjà 2 960 habitants au recensement de 1975. Mais le développement du village s'est fait de manière anarchique, si bien qu'il est à craindre la naissance d'un "bidonville sucrier". Quant à Banfora,

son accroissement a été contrôlé. Des études ont été entreprises à cet effet. Ainsi, l'accroissement de la population a été estimée par le Secrétariat des Missions d'Urbanisme et d'Habitat (SMUH). Il faut noter

TABLEAU XXX - BANFORA : Estimation de l'accroissement de la population.

Estimation provisoire :

- Stade provisoire : 5 ans - 1978.
  7 250 habitants résultant des emplois nouveaux
  8 000 habitants estimés en 1972 ;
  1 250 habitants représentant l'accroissement naturel de 3 % sur cinq ans.
  1 650 habitants marginaux (chômeurs : 10 % de la population) soit un total d'environ 18 200 habitants.

- Stade développé : au-delà de 1980, après l'exploitation de la deuxième tranche des cultures :
  10 240 habitants résultant des emplois nouveaux.
  8 000 habitants, estimation de 1972 ;
  2 750 habitants accroissement naturel de 3 % sur 10 ans ;
  2 100 habitants marginaux (10 % de la population).

  23 090 habitants

Source : Secrétariat des Missions d'Urbanisme et d'Habitat (SMUH).

qu'en 1975 la ville comptait 14 018 habitants contre 8 000 habitants en 1972. Cette urbanisation rapide allait attirer de nouveaux investissements.

La réalisation d'un investissement aussi important que la SOSUHV en a suscité d'autres. Ainsi, la création de l'entreprise a injecté dans l'économie des flux sous forme de produits (sucre), d'achats dans d'autres entreprises (carburant par exemple) et de salaires distribués aux ménages, ce qui a provoqué une augmentation de la consommation. Il

en découle la création ou la relance d'autres activités, localisées en milieu urbain, mais aussi en campagne. Le développement urbain a stimulé les activités agro-pastorales (maraîchages, élevage) pour le ravitaillement de la ville de Banfora et de ses environs en produits frais (légumes) et en viande. L'Organisme Régional de Développement (O.R.D.) a créé un centre avicole et la SOSUHV pratique en annexe l'élevage des bovins. La production de sucre a suscité la création à Banfora d'une fabrique de produits alimentaires (bonbons, biscuits, chewing-gum). En outre, le nombre d'artisans a considérablement augmenté (tailleurs, mécaniciens auto..). L'industrie du bâtiment et les travaux publics ont créé environ 200 emplois nouveaux. Le lotissement de la ville, les constructions de maisons individuelles et administratives, le tracé des voies d'accès à l'usine et à la plantation, ont permis d'embaucher un bon nombre d'ouvriers temporaires, donc de distribuer des salaires dans cette région. Le secteur des transports s'est considérablement amélioré. Il faut évoquer la création d'une vaste entreprise de transport composée de camions et de cars, celle de Mr BARRO, chargée du transport des travailleurs de la SOSUHV de Banfora vers les plantations et l'usine de Bérégadougou. Il faut lui ajouter les petits commerçants-transporteurs dont l'effectif a beaucoup augmenté et qui vendent des services aussi bien à la SOSUHV qu'aux usagers des autres centres. Le commerce a été ranimé. On le mesure à la multiplication des petits vendeurs et à l'ouverture de plusieurs représentations des maisons de commerce : CICA, CAMICO ... Tout cela est supporté par les Banques dont les trois existant en Haute-Volta sont représentées à Banfora : B.N.D., B.I.C.I.A., B.I.V.

Il est donc indéniable que la SOSUHV a eu un impact sérieux sur la vie socio-économique de la région de Banfora, mais aussi à l'échelle nationale. La SOSUHV joue un rôle important dans l'économie voltaïque : c'est la plus grande réalisation agro-industrielle. Son capital social atteint 3 115 500 000 F. CFA en majorité détenu par l'Etat Voltaïque (73,89 %). Son chiffre d'affaires connaît une nette augmentation :

2 871 millions F. CFA en 1975-1976
3 398 millions F. CFA en 1976-1977
4 985 millions F. CFA en 1977-1978

6 711,628 millions F. CFA en 1978-1979
6 864 millions F. CFA en 1980-1981.

Elle contribue à l'amélioration de la balance commerciale par la substitution d'une production locale à l'importation. Elle satisfait les besoins des populations en un produit de première nécessité. Ce bilan nous permet de dire que la SOSUHV peut contribuer à l'amélioration des conditions de vie des populations concernées, qu'elle peut même jouer un rôle de pôle de développement au niveau de la région, comme le confirme d'ailleurs la création des Grands Moulins Voltaïques en 1971.

2. Les Grands Moulins Voltaïques (G.M.V.)

Un certain nombre d'atouts ont guidé le choix de Banfora pour l'implantation de la minoterie, car les experts chargés de l'étude détaillée de l'opération, ont considéré la situation géographique et les avantages de plusieurs endroits. Les situations de Ouagadougou, Bobo-Dioulasso et Banfora furent étudiées pour déterminer le meilleure emplacement du complexe stockage du blé, de mil et de maïs, et d'une minoterie. Banfora, favorisée par sa proximité des frontières ivoiriennes, fut choisie. Ce choix réduisait les coûts de transport du blé venant du port d'Abidjan. D'autres raisons ont milité en faveur de ce choix : Banfora est le "grenier à mil" de la Haute-Volta, l'espace et l'eau y sont disponibles, l'infrastructure mise en place par l'agglomérerie de sucre (administration, main-d'oeuvre) constitue une bonne base de départ.

Dès leur création en 1971, les G.M.V. fournissaient à la consommation intérieure de la farine de mil et de maïs à partir des céréales locales. La farine de blé fut aussi produite à base du blé importé, mais cette production restait une activité secondaire. Aujourd'hui pourtant, la situation a changé : des plus en plus l'accent est mis sur la transformation du blé en raison de la forte demande.(63) La capacité

(63) - Farine de froment : 13 059,7 tonnes pour une capacité de 370 000 tonnes. Farine de maïs : 52,6 tonnes, capacité installée 10 000 tonnes.

de production est de 200 000 quintaux par an, mais elle pourra être portée à 600 000 quintaux avec le développement de la consommation de pain, de biscuits et de pâtes alimentaires. La minoterie fournit surtout de la farine de blé, c'est le produit le plus vendu. Elle emploie quatre vingt dix personnes. Les autres productions sont moins importantes à cause de la persistance des habitudes alimentaires liées à d'autres modes de transformation. Un problème d'approvisionnement en matières premières locales se pose à cause d'un déficit céréalier chronique constaté depuis la grande sécheresse des années 1970. La concurrence des moulins artisanaux à moteur ne leur facilite pas non plus la tâche, même si leur produit n'est pas toujours de bonne qualité. Il est incontestable que les G.M.V. tournent en-dessous de leur capacité. Cela est dû à des difficultés de gestion liées à la qualité de la farine de froment souvent contestée par les boulangers. Il s'ensuit donc une importation frauduleuse de la farine qui perturbe le circuit de commercialisation. La survie des G.M.V. à terme, dépendra de la réalisation d'une intégration en amont, orientée essentiellement vers la production du blé au Sourou[64] dont le rendement est plus qu'encourageant (3,6 tonnes/ha en moyenne pour 1979).

Banfora et Koudougou apparaissent à travers leurs industries comme des régions d'avenir pour la Haute-Volta. Les conditions de l'industrialisation leur semblent favorables.[65] Par la diffusion de leurs productions industrielles et l'injection d'une certaine masse monétaire dans l'économie,[66] elles rayonnent dans toute leur région respective, mieux dans l'ensemble du pays. Le sucre, les pagnes, les farines, sont vendus dans tous les coins du pays. Malgré la persistance des difficultés, on peut souhaiter néanmoins le renforcement de l'activité industrielle par la mise en place d'industries complémentaires. Ainsi, ces

---

(64) - Il s'agit d'un vaste programme hydro-agricole dans le nord-ouest du pays, à la confluence avec la Volta-Noire. Ce projet prévoit des activités agro-industrielles basées sur la culture de la canne à sucre et celle du blé.

(65) - Koudougou souffrait sainsonnièrement d'une insuffisance en eau mais l'adduction d'eau de la Volta-Noire a permis de résoudre ce problème.

(66) - 1 127,8 millions F. CFA environ sont injectés annuellement dans l'économie urbaine de Koudougou par la VOLTEX.

centres mono-industriels isolés deviendront de véritables pôles de développement à l'instar de Ouagadougou et de Bobo-Dioulasso. Déjà, les usines d'égrenage du coton, disséminées dans les régions cotonnières, alimentent la VOLTEX en coton.

IV - UNE INDUSTRIE DISPERSEE : L'EGRENAGE DU COTON

La répartition géographique de la production cotonnière[67] et le souci constant des Autorités de transformer sur place certaines matières premières locales abondantes pour minimiser le coût des transports et créer des emplois, expliquent en partie la dispersion de l'égrenage du coton en Haute-Volta.

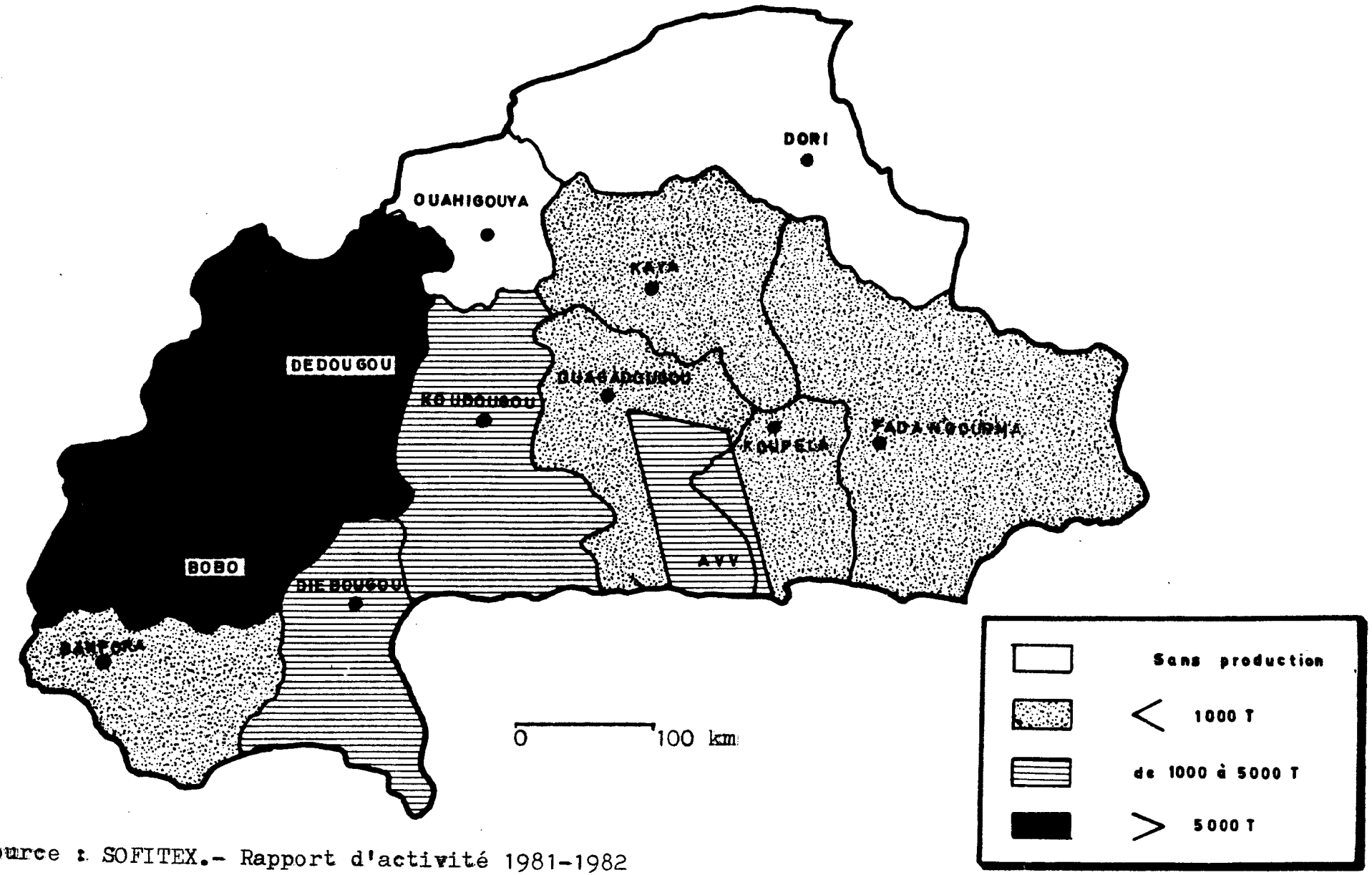
Nous avons étudié jusqu'à présent des industries d'aval, implantées surtout en milieu urbain pour la plupart, il s'agit-là d'une industrie d'amont dont l'activité se développe à la fois en ville et en milieu rural. L'égrenage du coton en Haute-Volta, tire ses orgines de la C.F.D.T.. En effet, fondée en 1949, en tant qu'Organisme de Coopération Technique Spécialisé en matière de vulgarisation et de modernisation de la production textile d'Outre-Mer, la C.F.D.T. s'est installée en 1950 en Haute-Volta dans le but d'y relancer la culture du coton à partir des variétés nouvelles sélectionnées par l'Institut de Recherches du Coton et des Textiles exotiques (I.R.C.T.). La production de coton tout d'abord réduite à quelques centaines de tonnes, était égrenée sur place par un camion itinérant, équipé d'une égreneuse sommaire. Mais la production allant croissant, elle est passée de 120 tonnes en 1951-1952 à 2 605 tonnes en 1956 -1957, on en vint bientôt à envisager une organisation rationnelle de collecte et de transport, et la construction d'au moins deux usines d'égrenage. Pour l'implantation de la première, on choisit Bobo-Dioulasso alors principal centre économique du pays, pour celle de la seconde, Ouagadougou, la capitale administrative. Mais c'est autour des années 60 que les paysans notamment ceux du sud-ouest, ont été réellement acquis à la cause du coton. Jusqu'en 1970, la C.F.D.T. encadrait les productions et avait le monopole d'achat du coton. A partir de 1970 avec

---

(67) - Voir figure 12.

Fig. 12

REPARTITION GEOGRAPHIQUE DE LA PRODUCTION COTONNIERE



Source : SOFITEX.- Rapport d'activité 1981-1982

la réalisation du projet coton Ouest-Volta, des aménagements ont été opérés à la demande de la Banque Mondiale. Et cela aboutit à la création de l'Association en Participation République de Haute-Volta/CFDT (APRHV-CFDT). De l'APRHV-CFDT gérée par la CFDT, naîtra quelques années plus tard, le 20 juin 1979, une Société d'économie mixte appelée Société Voltaïque des Fibres Textiles (SOFITEX). La répartition géographique de la production cotonnière est très inégale : Dédougou, et Bobo-Dioulasso apparaissent comme les villes cotonnières par excellence. C'est là que l'on a enregistré les rendements les plus élevés à l'hectare (5 000 tonnes), et par ordre d'importance, s'alignent les régions de Koudougou et Diébougou, puis Ouagadougou. Cet état de fait va entraîner une inégale répartition de l'égrenage.(68) Bobo-Dioulasso avec ses deux usines (Bobo 1 et Bobo 2) vient largement en tête (69), suivie de Houndé, Koudougou, Dédougou et enfin Ouagadougou. Au total, la SOFITEX dispose donc de 6 usines, d'une capacité totale de 90 000 tonnes.

L'égrenage du coton fait appel à une main-d'oeuvre nombreuse dans les diverses phases de la production. L'effectif des travailleurs est en constante progression.(70) La SOFITEX emploie actuellement 1 562 salariés composés de 571 travailleurs permanents et de 991 saisonniers pour les travaux manuels simples. Le personnel d'encadrement regroupe 9 cadres expatriés, 29 cadres voltaïques et 31 agents de maîtrise. 502 employés et ouvriers exécutent des tâches n'exigeant pas une connaissance technique approfondie. C'est pourquoi un bon nombre d'entre-eux a été formé sur "le tas" sans passer par des écoles spécialisées. L'égrenage commence dès le mois d'octobre pour s'achever 6 à 8 mois plus tard suivant l'importance de la campagne cotonnière. Au cours de cette période, l'emploi de saisonniers est indispensable pour l'exécution des tâches ponctuelles : transport des ballots de coton-fibre, opérations de chargement, balayage de l'usine... Après la campagne, le personnel permanent assure la révision des machines (entretien, réparation). Il ne perçoit alors qu'un demi-salaire toute activité ayant pris fin. Les saisonniers en majorité des paysans, ceux de Houndé et de Dédougou notamment, retournent au travail de la terre.

---

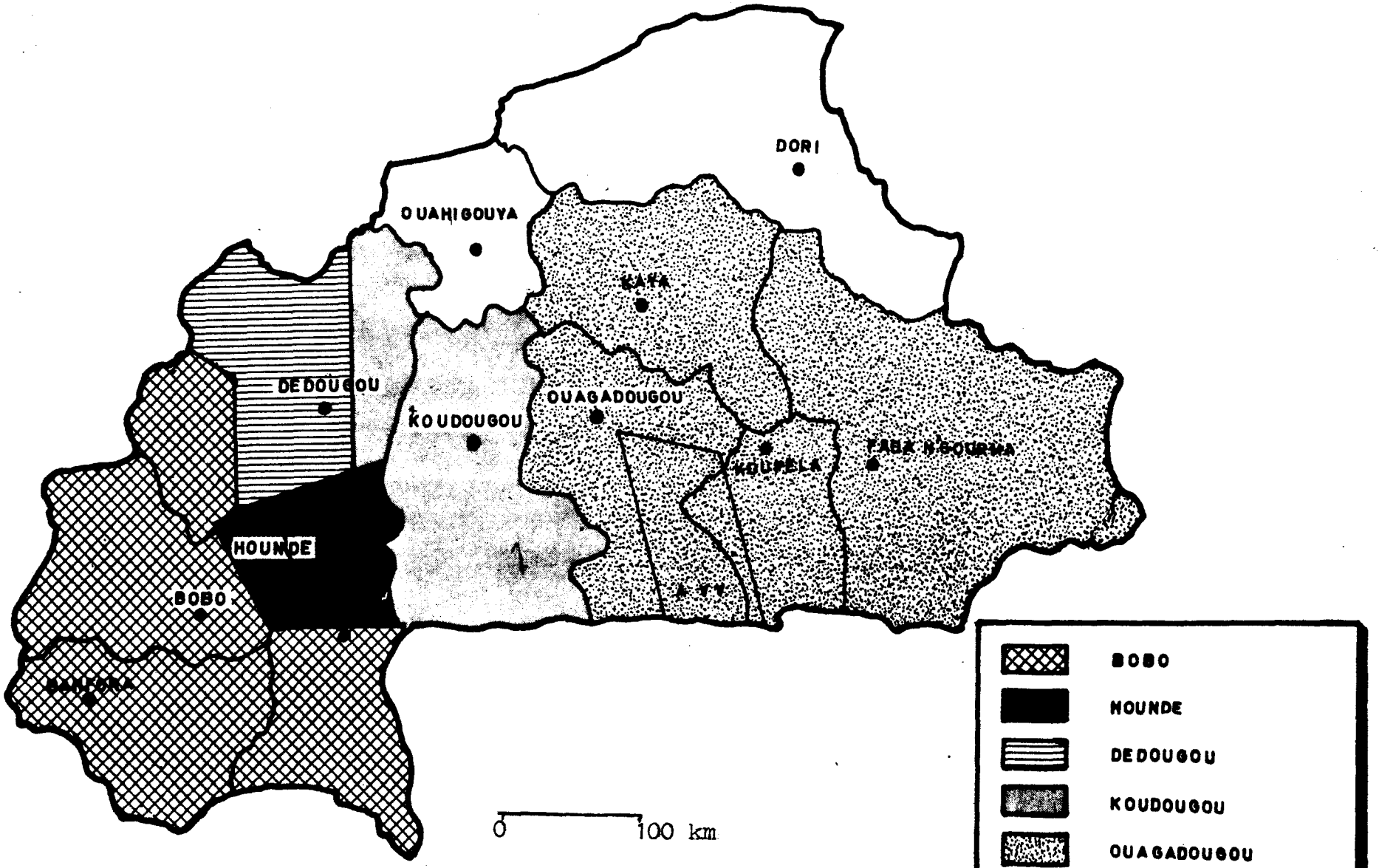
(68) - Voir figure 13.

(69) - Voir figure 14.

(70) - Voir tableau XXXI.

LA REPARTITION DE L'EGRENAGE

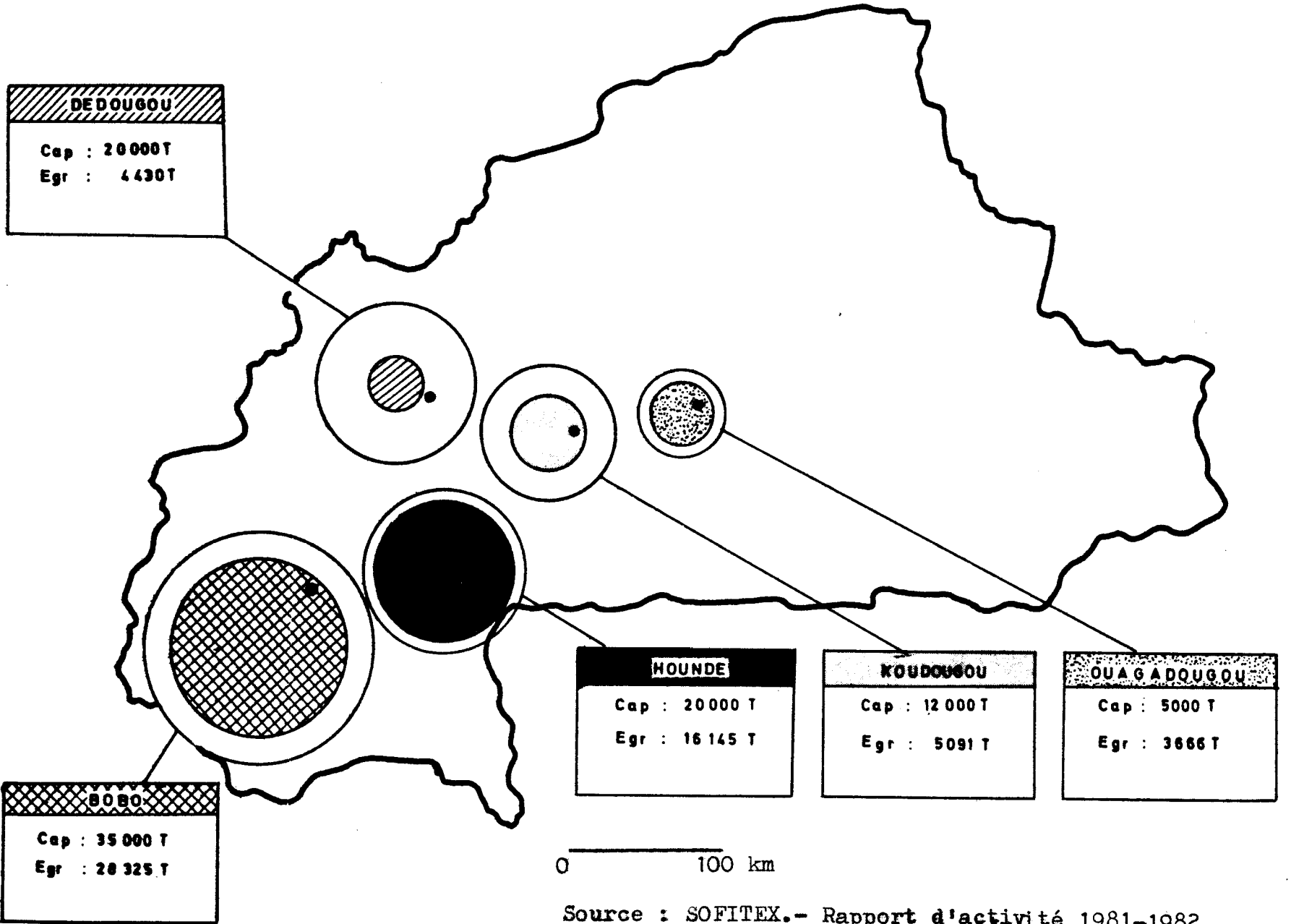
Fig. 13



Source : SOFITEX.- Rapport 1981-1982

EGRENAGE 1981/82 ET CAPACITE THEORIQUE DES USINES

Fig. 14



Source : SOFITEX.- Rapport d'activité 1981-1982

TABLEAU XXXI - L'évolution de l'effectif du personnel de la SOFITEX (au 31/03/1984)

Effectifs / Campagnes	Agents expatriés	Cadres	Agents de maîtrise	Employés et ouvriers	TOTAL Permanents	Saisonniers	TOTAUX
1979-1980	12	16	26	430	494	807	1 291
1980-1981	10	24	30	461	525	940	1 465
1981-1982	9	26	32	477	544	1 014	1 558
1982-1983	9	25	33	483	550	991	154
1983-1984	9	29	31	502	571	991	1 562

Source : Service du Personnel et de la Formation - SOFITEX.

L'impact économique et humain est peu important à Bobo-Dioulasso et à Ouagadougou où sont déjà implantées un certain nombre d'industries, mais par contre à Dédougou et à Houndé, où l'égrenage constitue la seule activité industrielle, il est très perceptible. L'égrenage du coton dans ces deux villes agricoles de moins de 7 000 habitants est très récente, Houndé en 1978, et Dédougou en 1981. Malgré cela, cette activité industrielle va introduire des changements socio-économiques importants. Les travailleurs de l'égrenage, respectivement 261 à Houndé et 112 à Dédougou, par les salaires qu'ils perçoivent, injectent annuellement dans l'économie locale un flux monétaire non négligeable. En effet, un ouvrier de première catégorie qui gagne environ 15 000 F. CFA par mois en milieu rural arrive, grâce aux activités agricoles, et artisanales qu'il exerce parallèlement au travail à l'usine, à subvenir en partie à ses besoins immédiats. A Houndé, par exemple, on estime à près de 14 millions de F. CFA la masse salariale déversée par mois dans l'économie locale, sans compter les charges annexes. L'élévation du niveau de vie se dessine, même si elle s'opère lentement, c'est dans la vie quotidienne des travailleurs que l'on perçoit le mieux, les changements qualitatifs intervenus grâce à cette activité. Dans les familles d'ouvriers, la hausse des revenus s'accompagne de la tendance à substituer les articles modernes aux articles traditionnels et les marchandises industrielles aux produits artisanaux. Traditionnellement le paysan voltaïque dort sur une

natte. Dans ces deux villes, on peut observer une chaîne de substitution dans les ménages des paysans-ouvriers : les nattes sont remplacées au fur et à mesure par des lits en bambou (tiara), en métal, et surtout en bois. Le moyen de déplacement s'est amélioré. Le paysan-ouvrier se sert couramment de la bicyclette IVOLCY ou SENISOT dans ses déplacements quotidiens, finies les longues marches à pied, ou à dos d'âne. Parallèlement à la hausse des revenus, la vaisselle en émail (qui est de plus en plus complétée en ville par le verre et la procelaine) se substitue peu à peu aux assiettes et aux marmites traditionnelles en argile. La part des articles vestimentaires issus de la production artisanale accuse des tendances contraires. Tandis qu'on assiste à la campagne à une poussée constante des étoffes fabriquées industriellement, les tisserands parviennent aujourd'hui à récupérer certaines parts de marché dans les catégories urbaines rémunérées. Il semble que cet état de choses tienne en premier lieu au fait que les membres de la catégorie sociale supérieure de la Haute-Volta, tout comme dans les autres pays ouest-africains, aiment porter les habits traditionnels en particulier pour les grandes occasions (baptêmes, mariages, funérailles ...).

On peut s'interroger à présent sur les conséquences de cette activité industrielle sur le monde rural touché de près ou de loin par celle-ci. Les conséquences immédiates en ont été un léger accroissement du revenu monétaire du paysan, et de l'apparition timide du modernisme dans les campagnes. Les retombées économiques de l'égrenage ont donné naissance à un petit marché de consommation qu'il a fallu ravitailler en produits divers : produits maraîchers et fruitiers, produits industriels (cycles et cyclomoteurs, ciment, tissus ...) céréales, etc... Une redynamisation du commerce local s'est donc opérée, de nouveaux liens économiques se sont tissés entre les populations autochtones à travers les échanges de biens et de services. Pour l'installation des techniciens et cadres de l'usine, une quarantaine de maisons d'habitation et de bureau ont été construites dans ces deux villes. Cela a permis aux briquetiers, maçons et charpentiers d'exercer leurs activités à temps plein, donc de se procurer un peu plus d'argent. L'égrenage a relancé la production

cotonnière. Des charrues, des semoirs et des pulvérisateurs ont été achetés ainsi que des quantités de plus en plus importantes d'engrais et de pesticides. Les modes de production se sont donc améliorés, les rendements moyens se sont accrus. Houndé et Dédougou, ont même acquis la réputation de terres de prospérité.

Cette activité industrielle jusqu'alors inconnue, il y a encore quelques années a pu mobiliser un bon nombre de personnes. Nul doute que l'accroissement de la production cotonnière, va susciter la création d'autres usines. Ce serait là une bonne démarche pour stimuler l'économie rurale, intéresser davantage le monde paysan à son propre avenir, et implanter des industries villageoises. Un autre intérêt non moins important apparaît : il s'agit d'une industrie d'amont susceptible de créer une véritable chaîne industrielle intégrée. Même si ce n'est pas encore le cas en ce moment, en dépit de l'implantation de la VOLTEX à Koudougou, le processus d'intégration suivra au fur et à mesure que de nouvelles filières viendront s'ajouter à celles déjà existantes. A travers l'égrenage, Bobo-Dioulasso, vieux centre industriel, apparaît comme le principal centre de cette activité.

CHAPITRE VI - LES TRAVAILLEURS DE L'INDUSTRIE

L'évocation de la notion de classe ouvrière nous rappelle les débuts de la révolution industrielle en Europe, où les bassins houillers de la Rhur allemande, ceux d'Angleterre, concentraient des milliers d'ouvriers autour d'une même activité : l'exploitation de la houille pour les besoins de l'industrie lourde ... L'effectif de la main-d'oeuvre industrielle était si important qu'on pouvait parler à juste titre de classe ouvrière ou de condition ouvrière. Notre propos s'il veut s'identifier à cette notion, ne s'y confond pas néanmoins car le caractère récent de l'industrialisation n'a pas permis l'utilisation d'une main-d'oeuvre de cette envergure. Toutefois, nous pouvons parler de l'émergence d'une classe ouvrière dont la vie est intimement liée à celle de l'entreprise. Déjà en amont et en aval de l'établissement industriel, des contraintes empêchent celui-ci de fonctionner convenablement. Nous venons ajouter à notre analyse un certain nombre de problèmes qui ne permettent pas de créer un tissu industriel, non seulement technique, mais humain, nécessaire à une industrialisation rapide. Le personnel est l'objet d'un recrutement. Mais un salariat sans qualification, mal payé, peut-il également avoir un meilleur rendement alors que certaines contraintes et préoccupations sociales (maladies, soucis du lendemain) le portent à un absentéisme, sinon de corps, du moins d'esprit ?

I - LE RECRUTEMENT DE LA MAIN-D'OEUVRE

Le recrutement de la main-d'oeuvre s'opère soit en passant par l'Office National pour la Promotion de l'Emploi (O.N.P.E.) soit par demande directe de l'employeur. Normalement, le demandeur d'emploi devrait passer en premier lieu par le canal de l'O.N.P.E. ce qui se fait pour la majorité des employés recrutés dans les sociétés où l'Etat détient une part importante du capital. Ceci est surtout vrai pour Ouagadougou et Bobo-Dioulasso où il existe un office local de la main-d'oeuvre. Sinon la régularisation est effectuée après l'embauche directe par l'usine. Cette embauche directe permet de faire passer des tests et de recruter véritablement d'après les capacités du demandeur, car

nombre de sociétés (privées ou d'Etat) se plaignent de l'inefficacité de l'O.N.P.E. qui leur envoie des gens non qualifiés. Le "pot de vin" et la recommandation d'un parent, d'un ami, d'un fonctionnaire sont plus des "passeports" d'embauche que la preuve d'une véritable qualification de l'individu. Alors l'acquisition d'un salaire se fait au détriment de l'Etat, entité abstraite. La charge salariale des entreprises devient ainsi très élevée. Cette "pression sociale" fait aussi reprendre des gens licenciés pour vols, absences prolongées, abandon de poste, essais non concluants, car il y aura des interventions en leur faveur et une des multiples raisons invoquées serait suffisante à elle seule : père de famille, femmes et enfants à charge, jeune frère faisant des études... Les possibilités d'emploi offertes ne croissent cependant pas de façon exponentielle ou du moins proportionnellement à l'augmentation de la population et dans un grand nombre d'usines, le recrutement ne se fait qu'au fur et à mesure des départs à la retraite, ou même régresse. On rencontre par contre une assez grande stabilité de la main-d'oeuvre dans les postes de qualification. Les travailleurs recrutés sont essentiellement de sexe masculin, l'embauche féminine est rare. Cette main-d'oeuvre est discréditée par ses absences, son "faible rendement et sa faible qualification" dus surtout au rôle de mère avec les congés de maternité, heures d'allaitement et absences pour maladies des enfants qui en découlent. La place de la femme dans l'industrie est parfois prise comme indicateur du niveau de développement économique d'un pays ; dans ce cas, ce critère est négatif pour la Haute-Volta.

D'aucuns trouvent d'ailleurs que la politique d'industrialisation est incompatible avec les structures socio-démographiques de la Haute-Volta, compte tenu de l'abondance de la main-d'oeuvre non qualifiée et de l'existence de modes de production dits traditionnels. En effet, la majorité de la main-d'oeuvre employée est analphabète ou peu scolarisée, ce qui représente de sérieux handicaps, car elle se trouve incapable de déchiffrer un mode d'emploi, des indications sur les machines ou de laisser des consignes écrites pour l'équipe suivante. Le jeune paysan qui s'embauche à la ville ne parle pas obligatoirement la langue de ses camarades et encore bien moins le français. Comment peut-il alors comprendre les ordres et les explications qui lui sont donnés ? Ce que certains

appellent de la paresse et de la sottise n'est souvent que de l'incompréhension et de la timidité. Enfin, quand il entend le français, il ne sait pas toujours l'interpréter, il n'arrive pas à transposer les notions, surtout lorsqu'elles se ramènent à des substantifs dont on ne lui a pas donné le strict équivalent concret. De la même façon, le migrant n'est pas adapté au travail organisé, continu et fixé dans des intervalles de temps réguliers. Pour lui, jusqu'alors le temps ne comptait pas, seul importait le résultat. Cette main-d'oeuvre à majorité rurale ne peut tenir que des emplois subalternes ou de manoeuvres sans être capable de passer un niveau technologique supérieur. Le changement est si grand qu'il semble nécessaire de répéter plusieurs dizaines de fois la même chose pour arriver à être compris. On lui reproche également un manque de conscience professionnelle lorsque la qualification est là. C'est l'huile du moteur qu'on oublie de changer en temps voulu, car l'ouvrier ne semble pas concerné par son outil de travail, ce qui aurait pu permettre d'éviter certaines pannes dues à des négligences. Une absence de conscience professionnelle chez certains est d'autant plus mise en évidence que les moyens du pays sont limités et que la vigilance doit surtout se manifester dans le domaine de l'entretien des équipements. Quant aux cadres et techniciens, bien qu'ayant reçu des formations techniques sans commune mesure avec la réalité voltaïque, ils ne sont pas suffisamment préparés pour reproduire et améliorer la technologie transférée. Quand on sait que la qualité est l'arme des zones désavantagées, il est nécessaire dans ces conditions d'améliorer les méthodes de production. Ce qui, en réalité, ne peut se faire qu'avec l'augmentation de la qualification de la main-d'oeuvre.

Dans cette question de la qualification, on peut distinguer une double opposition : une première qui se dessine entre les cadres supérieurs de formation universitaire et les ouvriers formés "sur le tas" avec pouvoir d'innovation limité, et une deuxième entre le secteur privé et le secteur dit d'Etat (là où l'Etat détient la majorité des capitaux) ; en effet, la partie la plus compétente, la plus favorisée, la plus consciente du salariat est attirée par le privé essentiellement commercial, alors que le secteur productif va regrouper un personnel peu qualifié encouragé par l'Etat, pour dégager la pléthore de cadres de la fonction publique qui voit la partie la plus dynamique se diriger vers le secteur

privé. L'absence de qualification d'une partie de la main-d'oeuvre conduit à nous interroger sur la formation de celle-ci. Nous avons déjà fait une différence entre la main-d'oeuvre banale peu ou pas qualifiée et l'encadrement qui possède parfois une formation supérieure non utilisable. La principale formation a été faite "sur le tas" pour la majorité des ouvriers. On apprend ainsi peu à peu à comprendre la technique de l'équipement. Quant à la formation des cadres moyens, des cours ont été organisés à leur intention. Leur choix a été déterminé selon le niveau et la capacité d'assimilation des techniques. Cette formation sur le tas est la plus courante et donne la qualification d'Ouvriers Spécialisés (O.S.), c'est-à-dire, acquise en quelques jours ou quelques semaines. Des écoles professionnelles existent. Cependant, malgré leur existence, les industriels déplorent le manque de qualification de la majorité des ouvriers qui n'arrivent pas à en tirer profit. D'un autre côté, on mise sur une formation trop élevée en négligeant la formation de C.A.P. de mécanique générale. Cette mise en place d'un enseignement technique adéquat doit permettre la transmission et la création du savoir-faire. Quant à la formation des cadres supérieurs, elle a été essentiellement dispensée à l'étranger bien souvent dans le pays d'origine du financement. Quoique la classe ouvrière soit à ses débuts, il convient dès à présent, de la faire subir une formation professionnelle la meilleure possible, seule voie vers une amélioration des rendements et de l'efficacité.

II - LES EFFECTIFS

Ils sont faibles. Le secteur industriel n'occupe que 18 % des salariés soit 0,3 % de la population active. Cela représente environ 8 260 travailleurs dont près de 90 % d'ouvriers, répartis inégalement entre les secteurs et les unités industriels d'une part, et les villes d'autre part. Le secteur des industries alimentaires et agricoles est sans conteste le plus grand employeur de main-d'oeuvre industrielle (30,7 %). C'est la branche d'activité où la taille de l'entreprise est importante. C'est là aussi où le besoin d'ouvriers se fait sentir car les tâches manuelles sont nombreuses. Dans les brasseries, par exemple, les Brasseries de Haute-Volta (BRAVOLTA) ; la Canneterie, c'est-à-dire,

le service chargé de l'embouteillage de la boissons (bière et boissons gazeuses) emploie un peu plus du tiers de l'effectif du personnel permanent de l'usine soit 54 ouvriers sur 146. A la Société Sucrière Voltaïque (SOSUHV) les opérations de coupage et de lavage de la canne mobilisent une main-d'oeuvre importante. En effet, la SOSUHV emploie 5 560 salariés environ dont 2 060 permanents, 3 500 saisonniers et temporaires. Le travail se fait par équipes de taille variable. A l'usine travaillent trois équipes de 95 ouvriers se relayant toutes les huit heures pour la fabrication du sucre, tandis qu'à l'agglomérerie, chaque équipe est formée de 25 ouvriers. Si l'on rapporte l'effectif total du personnel industriel au nombre d'entreprises de chaque ville, on obtient un emploi moyen sensiblement différent d'une ville à l'autre et d'un secteur industriel à l'autre.

TABLEAU XXXII - L'emploi moyen par secteur industriel et par ville

SECTEURS INDUSTRIELS	EMPLOI MOYEN	
INDUSTRIES	Ouagadougou	Bobo-Dioulasso
- alimentaires	152,4	103,2
- textiles et cuirs	103,8	338,5
- mécaniques et métaux	50,33	88,33
- chimiques et plastiques	43,83	197,5
- diverses	79,66	20

III - BAS SALAIRES ET FAIBLE RENDEMENT

Nombreuse, la main-d'oeuvre est également bon marché. Le salaire minimum interprofessionnel garanti (SMIG) des travailleurs soumis à la durée hebdomadaire de 40 heures, est fixé à 90 F. CFA de l'heure à compter du 28 février 1979. Certes, les Conventions collectives qui se sont étendues à toutes les branches de l'industrie à la mécanique géné-

rale, aux textiles, aux corps gras, aux produits chimiques, à l'alimentation, à l'énergie électrique, et aux entreprises de bâtiment et de travaux publics, ont obtenu par décret du 20 février 1960, toute une hiérarchie de salaires minima, fonction de l'emploi rempli et de la capacité. Mais parce que basés sur le SMIG, ils restent obligatoirement peu élevés.

A la base, les ouvriers sont divisés en sept catégories. La première catégorie regroupe les manoeuvres ordinaires (M.O.). Ils sont très nombreux et s'occupent des besognes élémentaires ne nécessitant ni connaissances professionnelles, ni adaptation. A la deuxième catégorie correspondent les manoeuvrès spécialisés (M.S.) exécutant les travaux nécessitant déjà une initiation de courte durée. Aux troisième et quatrième catégories, sont les ouvriers spécialisés exerçant des travaux exigeant des connaissances professionnelles certaines. Aux cinquième et sixième catégories, les ouvriers professionnels (O.P.) qui exercent des travaux qualifiés exigeant des connaissances professionnelles complètes et qui disposent d'une formation théorique et pratique approfondie. A la septième catégorie (ou hors catégorie) on retrouve les ouvriers exécutant manuellement des travaux de haute valeur professionnelle. Ils sont peu nombreux. Ces sept catégories sont coiffées par celles des agents de maîtrise ou chefs d'équipe, celles des ingénieurs, assimilés et cadres. C'est là qu'on rencontre les hauts salaires particulièrement ceux des cadres expatriés.

En général, l'ouvrier bénéficie de primes en plus de son salaire : primes de technicité, primes de travaux dangereux, primes pour le travail de nuit, primes de fin d'année et primes d'ancienneté, dont le montant est égal à 3 % du salaire minimum de la catégorie du travailleur après 3 ans de service continu dans l'entreprise et 1 % du salaire de base minimum de la catégorie du travailleur par année de service de la 4ème à la 5ème année incluse.

TABLEAU XXXIII - Salaires horaires mensuels et indemnités minima par catégorie professionnelle

CATEGORIES - OUVRIERS	SALAIRE HORAIRE
1ère catégorie A.....	90 F. CFA
" " B.....	92 F. CFA
2ème catégorie	100 F. CFA
3ème catégorie	112 F. CFA
" 3 après un an	114 F. CFA
4ème catégorie 1er échelon.....	127 F. CFA
" " 2ème échelon.....	142 F. CFA
5ème catégorie 1er échelon.....	167 F. CFA
" " 2ème échelon.....	185 F. CFA
6ème catégorie	195 F. CFA
Hors catégorie	268 F. CFA
CATEGORIES - EMPLOYES	**SALAIRE MENSUEL**
1ère catégorie	19 780 F. CFA
2ème catégorie	24 940 F. CFA
3ème catégorie	27 498 F. CFA
4ème catégorie	31 939 F. CFA
5ème catégorie	33 978 F. CFA
6ème catégorie	38 380 F. CFA
7ème catégorie	47 701 F. CFA

CATEGORIES - AGENTS DE MAITRISE	SALAIRES MENSUELS	INDEMNITES (F. CFA)
M1.....	54 309 F. CFA	21 722
M2.....	60 628 F. CFA	24 250
M3.....	69 683 F. CFA	27 872
M4.....	75 440 F. CFA	30 175
M5.....	81 085 F. CFA	32 433
CATEGORIES - CADRES et ASSIMILES	-	-
Ingénieur débutant		
Classe A.....	75 809 F. CFA	30 323
Classe B.....	84 849 F. CFA	33 939
Ingénieur confirmé		
Classe A.....	92 072 F. CFA	36 828
Classe B.....	101 681 F. CFA	40 672
Cadre 1er échelon.....	109 045 F. CFA	43 618
2ème échelon.....	160 032 F. CFA	64 012

Source : L'Industrie Voltaïque 1981.

Dans certains cas, l'ouvrier perçoit aussi des avantages en nature. A la "BRAVOLTA" par exemple, chaque membre du personnel a droit à une bouteille de bière ou de boissons gazeuses par jour, et en fin d'année à une caisse (de bière ou boissons gazeuses) de 12 à 24 bouteilles de 66 cl. Malgré tous les avantages en espèce ou en nature, la situation économique de l'ouvrier mérite une attention particulière. L'évolution du SMIG n'a pas suivi l'inflation, à tel point que le niveau de vie de l'ouvrier a dû décroître. Il s'est détérioré au cours de ces dernières années. Le salaire mensuel qu'il perçoit ne lui permet plus de subvenir aux besoins les plus pressants de sa propre famille en nourriture, logement, habillement, etc... Un ouvrier de la première catégorie ne peut pas vivre décemment, tant il est sollicité financièrement. Son pouvoir d'achat est amputé par des impôts et des charges financières de toutes sortes : scolarité, frais de déplacement, loyer fort élevé. L'inflation galopante, l'incapacité de l'Etat à résoudre certains problèmes sociaux (santé, droit à l'éducation et au logement), les spéculations foncières, les emprunts à taux usuraires auprès des commerçants, constituent un fardeau pour l'ouvrier. Dans cette situation économique difficile, il n'est pas rare que l'ouvrier consacre les fins de semaine et les congés aux travaux champêtres pendant la saison des pluies. Là où l'irrigation est possible en saison sèche, en aval de certains barrages aménagés par exemple ou des bas-fonds, il se livre à la culture maraîchère pendant ses temps libres. Tout le travail qu'il accomplit en dehors de l'usine constitue une source de revenus non négligeable pour sa famille. L'effort physique que ce travail exige ne lui permettra pas toujours d'être frais et dispos, donc d'être efficace à l'usine... Le rendement de l'ouvrier dans ces conditions sera forcément bas. Mais peut-il en être autrement ? Cependant la masse salariale déversée par l'industrie dans le circuit économique n'est pas négligeable, mais elle cache de profondes inégalités. Nous prenons l'exemple des industries textiles notamment la Société Voltaïque des Textiles (VOLTEX) pour illustrer notre propos. En 1980, la masse salariale de ce secteur industriel se chiffrait à 779 029 000 F. CFA répartis entre 933 salariés, ce qui donne un salaire moyen annuel de 834 972 F. CFA par salarié. Mais une constatation s'impose : les cadres supérieurs et assimilés qui représentent 1,39 % de l'effectif (13 personnes) ont perçu 8 % de la masse salariale (624 415 000 F. CFA) d'où un

salaire mensuel de 400 266 F. CFA. Les sept techniciens supérieurs, cadres moyens et assimilés (0,75 %) reçoivent annuellement 17 983 000 F. CFA (2,30 %) soit un gain annuel de 2 569 000 F. CFA. Les techniciens, le personnel administratif et assimilés (2,10 %) (sept personnes) disposent de 16 418 000 F. CFA. Cela représente 2 345 428 F. CFA par an. Enfin, ce sont les ouvriers de toutes catégories, apprentis et assimilés qui sont les plus nombreux. Ils rassemblent 906 personnes (97,10 % de l'effectif total). Leur masse salariale voisine 682 213 000 F. CFA, ce qui donne 752 994,48 F. CFA par ouvrier et par an, soit 62 749,50 F. CFA par mois.

Cette brève démonstration permet de mieux appréhender l'écart de salaire qui existe entre l'ouvrier et les autres. Un cadre à la VOLTEX gagne mensuellement six fois le salaire d'un ouvrier. Dans ce contexte, la classe ouvrière ne peut survivre que grâce aux apports d'activités lucratives (commerciales ou agricoles) qu'elle mène parallèlement au travail quotidien à l'usine. Par rapport au coût de la vie, ces salaires sont dérisoires. Un salaire de manoeuvre ne peut nourrir une famille de 4 ou 5 personnes, un sac de riz de 100 kg valant un mois de salaire. Ce type de salaire ne peut être qu'un complément monétaire pour une famille élargie ou le gain d'un célibataire en migration saisonnière à la recherche d'un pécule, mais en aucun cas, celui d'un ménage indépendant avec enfants mais bien souvent pour la première catégorie, le salaire net dépasse à peine 15 000 F. CFA par mois (300 N.F.).

La Haute-Volta confirme donc une réalité des pays sous-industrialisés où les salaires sont très bas. Ils le sont bien souvent d'autant plus que ces pays du Tiers-Monde sont enclavés. Mais cette main-d'oeuvre bon marché n'est apparemment pas recherchée pour une production meilleur marché. Aucune industrie de montage ou autre ne s'est résolument tournée vers l'exportation. Ces bas salaires semblent perdre de leur intérêt dans le contexte voltaïque alors qu'ils furent un facteur capital de l'industrialisation au XIXème siècle en Europe. Mais, dans notre cas, l'absence de grosses productions et de qualification de la main-d'oeuvre est décisive dans la prise en compte des facteurs de localisation, comme l'est tout autant la charge des transports qui n'est pas rééquilibrée par les économies

réalisées du côté de la main-d'oeuvre. Dans les pays industrialisés quand la production a augmenté, les ouvriers ont bénéficié de la hausse des salaires alors que dans le Tiers-Monde, une augmentation de la productivité se répercute sur les prix qui baissent. Mais si la main-d'oeuvre est 10 fois ou 20 fois meilleur marché qu'en Europe, les rendements ne semblent pas soutenir la concurrence. Cette absence de rendement a de multiples causes, humaines et techniques. Tout d'abord l'absence de qualification, ensuite des conditions de travail difficiles. L'ouvrier qui reste 8 heures d'affilées sans pause, derrière sa machine ou celui qui se trouve dans ces bâtiments recouverts de tôles où la température atteint facilement 45° en avril ne peut travailler dans de très bonnes conditions. Une ou deux heures sont facilement perdues. Mais aux défaillances humaines s'ajoutent les défaillances techniques : machines hors d'usage ou arrêtées faute de pièces par manque d'approvisionnement ou d'entretien. La Haute-Volta, malgré ses bas salaires, ne semble pas apparaître comme un espace attractif pour l'industrie. Au contraire, cet espace est plutôt répulsif et donne lieu à des mouvements centrifuges vers la Côte-d'Ivoire, de la main-d'oeuvre qualifiée.

IV - HORAIRE, CONTRAINTES SOCIALES, MALADIES ET ACCIDENTS, DEPLACEMENTS

Les habitudes sociales traditionnelles, l'absentéisme, la légèreté de comportement vis-à-vis des horaires, l'état sanitaire de la population, ou les modes de déplacements, ne contribuent pas à la régularité et à la ponctualité de la main-d'oeuvre, mais plutôt à la baisse du rendement.

Il en est ainsi pour la main-d'oeuvre affectée à la production et astreinte à des contraintes techniques précises ; mais le personnel de bureau est, au demeurant plus absentéiste, essentiellement les cadres moyens. A 7 h 30, il est rare de rencontrer tout le monde à son poste et à partir de 12 heures les départs s'échelonnent. Mais beaucoup plus ennuyeux que ces retards, est l'absentéisme de quelques jours, quelques semaines ou quelques mois. Les liens avec le monde rural engendrent ces réactions de l'ancien paysan qui, au moment de l'hivernage retourne à ses cultures et ne viendra s'embaucher à nouveau qu'une fois les récoltes effectuées. L'absentéisme pour raison de maladie est plus sérieux,

car en fait, il est révélateur de la situation sanitaire de la population voltaïque tout entière. Il y a peu de maladies à caractère professionnel, seuls, les accidents du travail relèvent du caractère industriel, mais ils sont rares. A la SHSHV, par exemple, sur une période de dix ans, il n'a été enregistré qu'un accident sérieux qui entraîna l'amputation du bras d'un ouvrier ; il en a été de même à la BRAVOLTA. Par contre, les accidents légers sont très fréquents dans toutes les usines (écorchures du doigt ou du pied, par suite de mauvaises manipulations de machines, lors de leur nettoyage). Les maladies représentatives d'une situation globale sont par ordre d'importance statistique, le paludisme avec une recrudescence pendant les hivernages (une personne sur quatre doit se faire soigner) ; les bronchites, asthmes et autres affections des voies respiratoires en saison sèche et froide qui touchent surtout les ouvriers exerçant des activités hors de l'usine : ce sont essentiellement ceux de l'égrenage du coton et de la plantation de cannes à sucre (une personne sur dix) ; s'y ajoutent les maladies de la peau, la conjonctivite et les dysentéries. Moins nombreuses, mais tout aussi présentes parce que peut-être moins déclarées, sont les maladies sexuellement transmissibles qui sont, semble-t-il, élevées dans le milieu ouvrier jeune.

Comment l'ouvrier se rend-il à l'usine ? Dans les pays industrialisés où les moyens de communication sont développés, trains, bus, métros, assurent les transports quotidiens des citadins vers leur lieu de travail. Ce système de transport rapide rapproche de plus en plus l'ouvrier de l'usine. Par contre, la Haute-Volta, pays sous-développé, n'a pas encore pu mettre en place de réseau de transport fiable susceptible de résoudre définitivement les problèmes de déplacement. Cette absence d'organisation explique en partie le foisonnement des cycles et cyclomoteurs, produits en grande partie par l'IVOLCY et la SAVCC. L'ouvrier voltaïque en est plus ou moins pénalisé, sa ponctualité repose sur la bicyclette ou la mobylette.

Pour se rendre à la zone industrielle de Kossodo, par exemple, un ouvrier qui habite le centre ville doit parcourir une dizaine de kilomètres, à répéter deux ou quatre fois par jour suivant sa fonction dans l'usine. Il faut une trentaine de minutes pour parcourir cette dis-

tance. Mais peu d'ouvriers vivent en fait dans le centre ville, nombreux sont ceux qui habitent les quartiers périphériques non lotis de Tanghin, Cissin, Dassasgo ou Pissin. Dans ce cas, les distances à parcourir peuvent passer du simple au double, le temps de déplacement également. C'est pourquoi, après quelques années de travail, lorsque ses moyens financiers le lui permettent, l'ouvrier abandonne l'usage de la bicyclette, lente, mais économique certes, pour se tourner vers celui de la mobylette beaucoup plus rapide et plus commode. A l'usine, le fait impressionnant est la multitude de cycles soigneusement rangés sous des hangars en tôle. Le nombre de véhicules est fort réduit : ils appartiennent généralement à l'Administration de l'usine ou aux cadres bien rémunérés. En dehors de la Société Sucrière de Haute-Volta (SOSUHV) qui dispose de quelques vieux bus pour le transport du personnel de Bérégadougou à Banfora soit 15 km, il n'existe pas actuellement de système similaire. Pourtant, la mise en place d'un transport en commun aurait pu éviter certains retards liés à des petites pannes mécaniques -une bougie défectueuse, une crevaison, un câble coupé...- mais entraînant de fait un absentéisme préjudiciable et à l'ouvrier et à l'entrepise.

CHAPITRE VII - REUSSITES ET INSUFFISANCES DE L'INDUSTRIALISATION VOLTAIQUE

Le faible niveau du développement industriel de la Haute-Volta, laisse peu apparaître les bénéfices et les réussites de l'industrialisation. Quand ils existent, ils se limitent à la satisfaction des populations en produits de première nécessité. Pourtant après une vingtaine d'années d'efforts soutenus tant des Autorités que des industriels nationaux ou étrangers, on est en droit d'attendre des résultats positifs du moins partiellement ! Tel n'est pas encore le cas, car les insuffisances inhérentes à l'industrie persistent : on parle d'une industrie désarticulée, de mauvais rapports entre l'industrie et l'agriculture, du problème de matières premières...tant et si bien, que la situation devient inextricable.

I - LES REUSSITES

La faiblesse de l'industrialisation et son caractère récent, rend difficile cette approche, les réussites étant à peine perceptibles. C'est pourquoi, nous avons choisi d'aborder cette partie par une analyse globale des réalisations socio-économiques à travers les diverses politiques industrielles.

Conformément aux directives du Plan Cadre de Développement 1967-1970, et des Plans de Développement successifs 1972-1976, 1977-1981, les industries transforment les produits de l'agriculture locale (les viandes, les cuirs et peaux, le coton et l'arachide, les amandes de karité, les fruits et légumes) fabriquent des biens d'équipement destinés au secteur rural (des charrettes et des houes) ou biens de consommation de masse : des boissons gazeuses et de la glace, du pain, des allumettes, des chaussures ou des vêtements à usage courant. Mais à celles-ci s'en ajoutent d'autres que l'on peut considérer comme étant de première nécessité : une briqueterie, des fabriques de meubles et de charpentes bois et métalliques, et d'ustensiles de cuisine, des industries chimiques ... L'industrie voltaïque se caractérise par la position remarquable des unités industrielles axées sur la transformation des produits locaux, par une tendance à la diversification de la production et à une adaptation aux besoins du pays. Qu'elle soit une industrie de valorisation des exportations, ou de substitution des importations, elle vise essentiellement à

la satisfaction du marché intérieur en produits de première nécessité ; l'exportation existe cependant, mais elle est de faible volume. Certaines industries de valorisation des exportations se sont créées naturellement pour des raisons techniques près des centres de production : transformation des fruits et légumes (UVOCAM) à Ouagadougou et la SAVANA à Bobo-Dioulasso ; fabrique de sucre par traitement de la canne par la Société Sucrière Voltaïque (SOSUHV) à Banfora, égrenage du coton par la Société des Fibres Textiles (SOFITEX) ... D'autres, par contre, se sont implantées en ville pour des raisons purement économiques (débouchés) : industries textiles à Koudougou, huilerie à Bobo-Dioulasso et abattoirs frigorifiques à Ouagadougou et à Bobo-Dioulasso. Certaines formes d'industrialisation sont bivalentes, le produit fabriqué pouvant être à la fois exporté et écoulé sur le marché intérieur (sucre, beurre, cuirs et peaux tannées). Ainsi, un double marché assure une meilleure stabilité des ventes et des programmes de fabrication. Les industries de valorisation des exportations dépendantes des marchés étrangers sont conditionnées par le prix de revient à la production. Le problème du marché se pose donc dans toute sa rigueur. Les industries de substitution se proposent de fabriquer et d'écouler des produits qui font déjà l'objet d'un commerce, ce marché étant alimenté jusqu'alors par les importations. Les entreprises textiles par exemple (tissage et impressions) sont alimentées par du coton d'origine nationale.

Sur le plan social, on peut relever que le consommateur voltaïque en l'occurence achète volontiers les produits industriels locaux sans préjugés à priori, pourvu qu'ils soient bien faits et bon marché. Il n'est donc pas réticent vis-à-vis de tel ou tel article. Cela témoigne du niveau technologique atteint par l'industrie en général. En dehors des produits SAP Olympic (pneus et chambres à air) qui se vendaient très mal à cause de leur mauvaise qualité, l'ensemble des productions industrielles voltaïques rencontrent la faveur de la majorité de la population. Les succès de l'industrialisation ne s'arrêtent pas là... Avec quelques milliers de salariés employés dans les différents secteurs, c'est autant de travailleurs à l'abri du chômage qui participent à l'élaboration de l'économie nationale au même titre que ceux du monde rural.

L'industrie n'a pas créé des villes. Le fait urbain en Haute-Volta, comme dans la plupart des pays sous-développés, est consécutive à la mise en place de l'Administration. Mais, la mise en valeur des ressources locales, a entraîné une modification de l'espace, notamment à Banfora. Au point de vue géographique, elle revêt un grand intérêt. A Banfora, nous avons vu que les exigences de l'exploitation industrielle de la canne à sucre a entraîné des expropriations de paysans de leurs terres. C'est à travers cet aspect que se perçoivent mieux les modifications spatiales. On passe d'un espace fermé, où l'activité dominante était l'agriculture de subsistance où les échanges sont limités au strict minimum à un espace ouvert très humanisé, où les activités agricoles et industrielles sont centrées autour du complexe sucrier. De nouveaux rapports se sont tissés entre la sucrerie, les autres activités et la population dans l'espace régional d'une part, et entre cette région et le reste de la Haute-Volta d'autre part. Plus que dans toute autre région voltaïque, le développement économique de la région de Banfora pouvait s'appuyer sur l'existence d'un bon réseau de communications ferroviaires et routières. Le périmètre, situé sur l'axe majeur Abidjan-Bobo-Dioulasso-Ouagadougou, reliait ainsi aisément les principaux marchés urbains, voltaïques, maliens et ivoiriens. De plus, la réalisation de ce projet avait l'avantage de rééquilibrer le développement du pays et d'assurer un utile contre-poids économique à la région du Centre, dominée par Ouagadougou, malgré des lacunes unéluctables.

Dans l'ensemble, les réussites de l'industrialisation sont donc modestes, tant les problèmes à surmonter sont nombreux. Ainsi, hormis les salaires qu'elle distribue et les produits qu'elle commercialise, on ne voit pas toujours les bienfaits du développement industriel qui constitue pourtant la voie vers l'essor économique et social. L'industrialisation se limite à la satisfaction des besoins de la masse, sans que cela débouche véritablement sur une production industrielle de grande envergure susceptible de répondre totalement à cet objectif. Nous retrouvons là, l'un des caractères des pays du Tiers-Monde, où le mythe de l'industrialisation n'est pas suivi d'effets immédiats.

II - LES INSUFFISANCES DE L'INDUSTRIALISATION VOLTAIQUE

A - Un développement industriel peu diversifié et mal intégré

Du réseau infra-industriel en amont au réseau extra-industriel en aval, l'industrie a tissé un certain nombre de liens pour l'approvisionnement en matières premières, en matériel ou en pièces détachées pour la maintenance. Mais cette industrie présente-t-elle une structure cohérente à l'intérieur du pays ou au contraire, transferts de technologie, intégration technique et tissus industriels ne sont-ils que des mots qui ne font pas partie du vocabulaire de l'industrie en Haute-Volta ?

En Haute-Volta, l'industrie est composée d'une majorité d'industries agro-alimentaires, qui comportent bien souvent entre-elles peu de liens : c'est une filière technique courte. La sucrerie, la fabrication de concentré de tomates, ou de jus de fruit, l'illustrent bien. Elle conduit la canne à sucre au sucre cristallisé, la tomate au concentré et du fruit au jus. Aucune autre intervention technique ne vient transformer le produit de consommation final. De même, lorsqu'on va du paddy au riz, la transformation est sommaire. Par contre, l'huilerie peut intégrer des chaînes techniques supplémentaires qui raffineront l'huile brute ou fabriqueront diverses sortes de savons. C'est avec l'industrie des corps gras que l'intégration technique vers l'industrie chimique pourrait trouver une place de choix. La fabrication de savons de toilette à grande échelle est envisageable. Des acides gras et des alcools gras peuvent être produits à partir des huiles brutes. De même, des cosmétiques peuvent être fabriqués sur place. L'intégration textile semble plutôt exister à la VOLTEX. Elle se fait vers l'aval. Elle commence avec les usines d'égrenage de la SOFITEX, continue avec la filature à laquelle s'intègrent le tissage, l'impression, la bonneterie et la confection. Là s'arrête le processus d'intégration vers l'aval. De même, l'intégration latérale n'existe pratiquement pas : tous les produits chimiques et colorants viennent d'Europe. La création d'un pôle d'industrialisation à partir de l'industrie textile est encore loin d'être une réalité.

Les industries de transformation des produits alimentaires par exemple, sont nées de la juxtaposition d'industries assez dissemblables qui reposent sur l'agriculture, l'élevage et les matières premières importées. Elles offrent des produits assez variés aux consommateurs, mais beaucoup d'efforts restent encore à accomplir dans ce domaine. Les brasseries présentent une quinzaine de produits différents, la SHSHV trois, la SAVANA dix-huit. Dans les autres unités industrielles, la variété est très limitée mais en moyenne on retrouve au moins trois produits mis en consommation, seule la VOLTAVIN offre un produit unique. Tout cela traduit la volonté des industriels voltaïques d'offrir à leur clientèle un choix étendu de produits dans leur approvisionnement. Les obstacles à surmonter sont nombreux, mais la diversification de la production est indispensable pour assurer l'épanouissement de l'industrie dans son ensemble. Cet effort ne doit pas pourtant faire oublier que la coopération industrielle doit s'affirmer entre les diverses unités, les relations inter-industrielles étant fort peu développées. L'approvisionnement en produits semi-finis locaux (farine de blé, sucre) se fait de façon disparate et sans rigueur. Les Grands Moulins Voltaïques (G.M.V.) par exemple, sont chargés de l'approvisionnement en farine de blé, des boulangeries, des biscuiteries et de la Société Voltaïque de Pâtes Alimentaires (VOLTAPAT). Mais la qualité de leur production, n'a jamais répondu aux besoins réels de cette importante clientèle contrainte dans ce cas, d'en importer d'Europe. Peut-on dans ce cas parler d'une véritable coopération industrielle ? Pourtant le développement des relations entre les industries pouvait constituer l'amorce d'une véritable intégration économique d'amont en aval et ouvrir une ère nouvelle à l'industrie voltaïque. Nous pensons que de nombreuses possibilités restent encore à exploiter pour l'industrialisation de la Haute-Volta et que rien ne justifie des empoignades sur un même projet surtout quand il s'agit de promoteurs nationaux. Ceci étant, il ne faudrait pas non plus que d'aucuns s'imaginent qu'il est de leur droit de faire une chasse gardée de certains projets industriels bloquant ainsi l'évolution de tout un secteur de l'économie nationale. Le développement harmonieux d'une telle coopération ne doit pas se faire attendre. Non seulement, elle permettra de tester et d'apprécier le niveau d'intégration des industries, mais elle pourra revêtir la forme d'une

assistance technique mutuelle, d'échanges de données, d'expériences, de recherches et de stages. Il serait bon que des organismes nationaux contribuent à la naissance d'une telle initiative pour mieux asseoir une industrie articulée.

Une multiplicité de liens industriels notamment créés par les rapports de sous-traitance construisent un tissu industriel, le plus souvent polarisé lorsque l'organisation spatiale des liaisons techniques montre un maillage très serré. Les intégrations techniques sont très faibles dans l'ensemble spatial voltaïque, par contre les liens tissés avec l'extérieur sont nombreux. Aussi les établissements qui s'implantent, se trouvent-ils isolés géographiquement et sans complémentarité entre-eux. Déjà la faiblesse du nombre des industries de biens intermédiaires et de biens d'équipement le montre. Cette absence de relation entre les industries de consommation constitue en fait la principale forme de production industrielle des pays du Tiers-Monde. Les relations entre les secteurs primaire, secondaire et tertiaire ne sont pas très développées. Les entreprises modernes ont tendanceà commander leurs machines et leur pièces détachées à l'étranger. Il ressort qu'en général seule la construction des bâtiments est faite par des entreprises voltaïques qui utilisent pourtant beaucoup de produits importés (fer, ciment, tôles, etc...). Les matières premières sont le plus souvent importées à l'exception de celles de la plupart des industries alimentaires. Le système actuel conduit à la constitution d'une certaine trame industrielle qui est à peu près partout identique en Afrique de l'Ouest : brasseries, abattoirs, matériaux de construction, quelques usines de montage, activités textiles, industries alimentaires transformant les produits locaux. Par voie de conséquence, ces industries permettent des échanges inter-industriels très limités en volume, d'où le manque ou l'insuffisance d'intégration industrielle poussée. Elles transforment sommairement des produits semi-finis provenant de l'étranger. Elles ne permettent pas non plus d'échanges internationaux importants. Si la rentabilité de ces industries est parfois réalisée, elle reste potentielle dans de nombreux cas. Il existe très souvent un excédent de capacité de production qui affecte la rentabilité des entreprises : l'étroitesse du marché national en est la cause première. Une question importante porte sur le point de savoir si la croissance de certaines activités pourra dans un avenir raisonnable rentabiliser la création d'autre indus-

tries et en particulier, d'industries de base du type mécanique, sidérurgie ou chimie. Il existe de grandes inégalités régionales. Ces inégalités quelque soit leur niveau, peuvent être un frein à la croissance, car elles contribuent à rejeter certaines parties du territoire vers l'économie d'auto-subsistance (seules les grandes villes sont privilégiées), voire même à provoquer leur récession économique en raison de l'exode rural massif vers les régions du pays potentiellement riches, ou vers les pays où les besoins en main-d'oeuvre industrielle ou rurale, permettent d'espérer un emploi (Côte-d'Ivoire). Face à ces difficultés, la coopération économique doit permettre d'élargir les marchés, d'assurer le développement des régions les plus défavorisées, de corriger les déséquilibres régionaux. Si la coopération économique peut être développée valablement, il faut tenir compte que l'Afrique de l'Ouest présente une assez grande disparité. C'est une zone où le climat façonne le paysage, du Sahara à la forêt ivoirienne, du nord au sud. L'évolution économique passée et présente de cet ensemble est largement influencée par ces données naturelles. Le Mali, le Niger, la Haute-Volta, coupés de l'Océan, entièrement situés en zone Soudano-Sahélienne, ont pu connaître une relative prospérité à une époque où le commerce transaharien avait une certaine importance. Leur isolement actuel, leur climat, la rareté de l'eau, la dispersion de la population, en ont fait aujourd'hui des pays dont le niveau de revenu moyen est parmi les plus bas.

Il existe un certain nombre d'arguments pour développer les relations inter-industrielles. D'un côté, le pouvoir d'achat de la population rurale augmentera à cause des efforts faits pour développer le secteur agricole. Ceci signifie des débouchés pour les industries d'équipement agricole et pour d'autres industries de biens de consommation de masse. De l'autre côté, il est important d'augmenter la productivité de l'agriculture, de l'élevage et de la culture maraîchère pour approvisionner le secteur industriel en matières premières. Pour la culture maraîchère, il serait d'ailleurs plus rentable de l'étaler toute l'année. Ici, la technologie appropriée indique deux facteurs importants pour l'augmentation du rendement à savoir : le compostage (indispensable pour l'amélioration des sols) et l'irrigation. Comme compléments de l'activité agraire, on peut citer le petit élevage (poules, canards, dindes, lapins, cochons, chèvres, etc.) et pour certains endroits la pisciculture. Tout ceci est

bien sûr à propager et à soutenir par des campagnes d'information et de formation. Parallèlement à ce premier objectif, il est nécessaire d'entraîner les agro-industries correspondantes dans le mouvement d'accélération afin de tirer le maximum de profit de l'augmentation graduelle de la production agricole et maraîchère ainsi que de l'élevage ; ceci engendrera une série d'activités de sous-traitance (chaudronnerie, tuyauterie, ateliers mécaniques, transports...).

B - Les rapports de l'agriculture et de l'industrie

Ils ne sont pas satisfaisants. Il est certain que l'agriculture et l'industrie voltaïques ont à faire face à des conditions objectives défavorables (climat, érosion des sols, enclavement géographique, coût de l'énergie, etc...). Mais la présence de ces difficultés ne saurait justifier la stagnation de la valorisation de matières premières agricoles. On peut penser au contraire que le blocage de la croissance (industrielle) est dû beaucoup plus à la désarticulation interne de l'agriculture et de l'industrie et de l'économie entière qui empêchent l'apparition d'une certaine dynamique.

Depuis le début de l'industrialisation de la Haute-Volta, parmi les cultures traditionnelles, seuls, le coton et l'arachide, ont connu une transformation industrielle importante, à travers la SHSHV, la VOLTEX et la SOFITEX, les Grands Moulins Voltaïques ayant quelque peu dévié de leurs objectifs.(71) Pourtant, les productions agricoles ne connaîtront un réel essor que si elles entrent dans le cadre d'une transformation de grande envergure, atout appréciable qui incitera le paysan à produire beaucoup en vue de dégager un surplus agricole commercialisable. Le paysan voltaïque n'augmentera sa production et sa productivité que s'il peut vendre ses produits à un prix rémunérateur et si la vente de sa récolte lui permet d'acheter les biens de consommation et d'équipement dont il a besoin. Il ne peut donc pas y avoir d'amorce de développement industriel s'il n'y a pas un certain marché pour les produits de l'agriculture. Or, dans la situation actuelle, la ville et l'industrie qui constituent actuellement les seuls marchés internes possibles pour l'agriculture,(72) se nourrissent en grande partie de pro-

(71) - Initialement prévus pour transformer en priorité le maïs et le sorgho locaux pour le marché intérieur, les G.M.V. se sont beaucoup plus intéressés à la production de la farine de blé.

(72) - Mis à part les échanges limités qui s'établissent à l'intérieur du secteur traditionnel entre agriculteurs sédentaires et éleveurs

duits importés. Le mode de vie urbain (et l'augmentation du niveau de vie des couches urbaines) conduit à une diversification de la consommation. La ville consomme progressivement plus de riz, de blé, de lait et de produits maraîchers que de céréales africaines traditionnelles. L'articulation villes-campagnes et agriculture-industrie exigeraient donc un effort de diversification de la part des exploitants agricoles. Mais même quand les paysans diversifient leur production, par exemple, dans le cas du riz, les rizeries sont concurrencées directement par des importations et ne trouvent pas de débouchés. De même, l'industrie est orientée principalement vers le traitement des matières premières et des biens intermédiaires importés. Elle ne représente pas un marché significatif pour les matières premières agricoles produites sur place.(73) Dans ces conditions, le paysan voltaïque ne peut pas obtenir un revenu monétaire pour améliorer son existence et pour moderniser son exploitation. Il ne peut que se maintenir en auto-subsistance, avec une productivité très basse. De ce fait, le secteur traditionnel ne peut pas non plus représenter un marché interne substantiel pour l'industrie et l'artisanat locaux. La désintégration des secteurs productifs est-elle que les quelques achats de produits manufacturés que réalisent les paysans, concernent souvent des biens importés ou à très forte proportion d'importations (radios, bicyclettes, quincaillerie, etc...). D'ailleurs, ces achats ne sont possibles que grâce à l'épargne des membres de la famille qui vivent à la ville ou qui ont émigré à l'étranger. On peut donc dire que dans les conditions actuelles, une croissance de l'industrie et de l'économie urbaine se traduit plutôt par une augmentation d'importations que par un effet positif sur le secteur rural. Il n'ya donc pas de mécanisme économique d'entraînement entre les deux pôles, chacune assurant sa reproduction à partir de ses ressources propres ou à partir des apports extérieurs.

C - L'approvisionnement en matières premières

L'industrie voltaïque utilise en grande partie des matières premières qui lui sont expédiées de loin, et dont un grand nombre sont des produits intermédiaires achetés à d'autres entreprises de transformation en Europe surtout ou ailleurs dans le monde. Dans tous les domaines, de l'agro-alimentaire aux biens de consommation, une grande partie des

---

(73) - Sauf peut-être dans le cas du sucre.

approvisionnements vient de la Communauté européenne. Une faible corrélation existe donc entre les origines du financement, du matériel et de la matière première lorsque l'unité industrielle n'a pas été installée pour utiliser une matière première locale. Les industries de transformation des produits locaux (industrie alimentaire et textiles) s'approvisionnent à la fois en produits nationaux (arachides, coton, canne à sucre, fruits et légumes, bétail...), et en produits semi-finis importés (produits chimiques). Les industries de substitution aux importations par contre, sont totalement tributaires de l'étranger pour leur approvisionnement. C'est le cas des Brasseries qui, en dehors du sucre fourni par la Société Sucrière de Haute-Volta, (SOSUHV), et l'eau, importe tout ce qui lui est nécessaire pour la production. On peut citer entre autres, les produits de la bière (malt, houblon, amidon, maïs, riz, acide ascorbique, levure), des boissons gazeuses (acide citrique, essence tonic, essence chiris, tabagie, citron, unités cocoa-cola, fanta, sprite). Que ce soit les industries mécaniques, métalliques, et électriques ou les industries chimiques et dérivés, des importations sont indispensables.

A travers ces approvisionnements se dessine l'espace des grands groupes multinationaux. Dans la gamme des produits profilés et tréfilés qui sont les intrants des industries de biens intermédiaires et de biens d'équipement, on retrouve des noms comme Usinor, Trefil Union et Becker Belgique. Lorsque l'unité utilise des produits chimiques, des noms comme Ugine Kulman sont alors cités... Tous les pays du monde ont, à un moment ou à un autre de leur développement industriel eu recours à des importations massives de produits divers pour leur industrialisation. La Haute-Volta n'y échappe pas, mais pour un pays pauvre, le problème prend une autre dimension. La production agricole nationale est faible dans son ensemble. La Haute-Volta, comme tous les pays sahéliens est soumis à des vicissitudes climatiques qui peuvent atteindre des extrêmes comme la dramatique sécheresse qui a sévi dans les années soixante-dix. Face à une telle conjoncture, la constatation d'un déficit alimentaire chronique depuis 1971 a amené les autorités gouvernementales à dégager l'objectif prioritaire de l'auto-suffisance alimentaire et l'amélioration des conditions de vie des ruraux qui représentent 90 % de la population. Cette situation alimentaire difficile limite la gamme des

transformations possibles, le surplus commercialisable, donc susceptible d'être transformé, est précaire. La pénurie de matières premières agricoles disponibles complique le problème, même dans des secteurs où l'Etat prône inlassablement sa politique industrielle : *"la valorisation des ressources nationales"*. Cette dépendance vis-à-vis de l'extérieur, lui fait subir en même temps les effets de l'inflation galopante, à tel point que parfois, le produit fabriqué revient très cher aux consommateurs. Tant que l'industrie sera la réplique de tout ce qui est produit dans les pays industrialisés, ses difficultés iront toujours croissantes.

D - Marchés et prix

L'industrie ne peut prospérer que si elle est orientée vers la vente, mais le faible volume du marché ainsi que la production réduite malgré une capacité de production parfois élevée, constituent un handicap à tout dynamisme. Le marché voltaïque est trop étroit pour permettre la réalisation d'unités de production de forte capacité à cause d'un pouvoir d'achat très limité, et d'une distribution insuffisante. Les exportations aussi sont rendues difficiles, non seulement le surplus exportable est inexistant, la politique industrielle ne visait forcément pas la conquête de marchés étrangers, mais encore les transports sont fort onéreux et les mêmes activités industrielles sont souvent exercées dans les pays voisins. Le matériel de production n'est pas toujours bien adapté, d'origine européenne, il est conçu pour obtenir de fortes productions en rapport avec la taille des marchés européens. Cette mauvaise adaptation technique entraîne une augmentation du coût unitaire des produits voltaïques.

L'industrie entre dans une phase difficile de son évolution : la substitution aux importations ne suffit plus, il faut exporter. Mais de nombreuses difficultés apparaissent : un certain protectionnisme règne dans la sous-région. En réalité, il y a autant de marchés que d'Etats, qui, à l'abri, derrière leurs barrières douanières ont organisé leur vie économique avec la même gamme d'industries. En dehors du continent, les marchés des pays développés sont presque inaccessibles. La qualité des produits et aussi leur nature limitent leur diffusion hors des frontières nationales. Le prix élevé des produits industriels constitue également un facteur de blocage de ce secteur économique, en dépit des nombreux avantages octroyés par le Code des Investissements. Peut-il en être autrement ?

La cherté de l'énergie et de l'eau, les productions quelque peu aléatoires, ne permettent guère de faire baisser les prix de revient. C'est à ce niveau que l'industrie en général subit une forte concurrence des produits industriels des pays voisins notamment la Côte-d'Ivoire, même dans les biens de consommation courante. A titre d'exemple, l'huile d'arachide fabriquée par la SHSHV, est vendue 650 F. CFA le litre aux consommateurs, alors que l'huile de palme importée de la Côte-d'Ivoire coûte 150 F. CFA moins cher le litre et serait de bien meilleure qualité. Ces graves insuffisances ne sont pas de nature à favoriser un élargissement du marché. En effet, chaque fois que le consommateur voltaïque doit choisir, l'avantage ira presque toujours aux produits importés. Il est certain que le caractère récent de l'industrialisation ne lui permet pas de définir objectivement une politique de prix appropriée, tant les obstacles à surmonter sont nombreux. Mais, en tout état de cause, rien n'explique non plus que le consommateur en soit pénalisé. Il faut peut être homogénéiser les prix dans certains cas, c'est-à-dire, vendre au même prix le produit local et importé dans le but de décourager les spéculations. Quoiqu'il en soit, le marché reste un facteur capital pour le développement industriel. Il est bien évident en effet que produire ne représente pas une fin en soi, mais il faut arriver à vendre. La petitesse du marché national constitue malheureusement un facteur limitant. Il en résulte que de nombreuses industries ne peuvent être intéressantes que dans le cadre d'un marché sous-régional. Dans ce contexte, la Communauté Economique de l'Afrique de l'Ouest (C.E.A.O.) peut contribuer à résoudre un certain nombre de problèmes, mais certains pays qui la constituent, notamment la Côte-d'Ivoire et le Sénagal exercent déjà leur influence économique sur la Haute-Volta. Qu'en sera-t-il d'une intégration économique plus large ? Des appréhensions existent, car les industries les plus développées domineront toujours. Le problème de marché est loin d'être résolu. Une politique des prix s'impose certes, mais son application concrète exige des infrastructures, des hommes, des finances, des institutions, des textes réglementaires et légaux, etc...

E - LES INCOHERENCES DES MESURES D'INCITATION A L'INDUSTRIALISATION

1. Le Code des Investissements

L'argument pour un Code des Investissements est qu'il faut protéger de nouvelles industries en donnant des avantages fiscaux, en limitant l'importation des produits concurrentiels et en achetant les produits

des industries. Il y a pourtant un certain nombre de désavantages à l'utilisation du Code qu'il convient d'analyser. Le Code ne différencie pas différents types d'entreprises et entreprises de différentes tailles. Les critères d'octroi des avantages aux entreprises dites prioritaires sont assez vagues. Même s'il est indiqué que certains secteurs sont plus prioritaires que d'autres, on ne trouve pas l'utilisation de ces critères dans l'application du Code. Par exemple, une huilerie transformant les produits locaux semble plus importante qu'une brasserie utilisant des matières premières importées. Pourtant, les deux obtiennent le même régime. Il faut donc donner les avantages du Code d'une façon plus sélective. Seules, certaines entreprises, répondant à des critères bien définis peuvent obtenir tous les avantages du régime A2. Les autres doivent obtenir le régime A1 ou seulement certains avantages du régime A2. Le Code prévoit une telle exonération partielle des droits de douane. Il ne faut donc pas toujours donner une exonération totale pour 10 ans, mais plutôt une exonération à un pourcentage plus bas, en fonction de la priorité du projet. Le Code fausse la concurrence. Il existe beaucoup plus de mesure pour développer les grandes entreprises que pour des petites. Celles-ci bénéficient rarement des exonérations des droits de douane et des dégrèvements fiscaux sur les impôts et le matériel importés. Le droit de douane qui frappe les machines à coudre par exemple atteint 50 % et les droits varient entre 70 et 80 % pour les équipements utilisés par les petites entreprises telles les forges modernes, soufflets manuels rotatifs, tours à bois et matériels de soudure. En revanche, les grandes entreprises sont généralement totalement exonérées de droits de douane sur les importations de matériel. De même pour les matières premières tandis que les petites entreprises versent un droit effectif de 23 % sur les tôles de métal et jusqu'à 70 % sur les aciers profilés, les grandes entreprises bénéficient au moins pour un certain temps, de taux bien plus favorables. Par ailleurs, les petites entreprises ont du mal à obtenir des crédits bancaires, car elles n'ont pas de système de comptabilité bien structuré. Les grandes entreprises peuvent être entièrement ou partiellement exonérées pour des durées déterminées, de la taxe sur les bénéfices (B.I.C.), cependant, à cet égard au moins, le système d'incitations ne joue pas au détriment des petites entreprises parce que peu d'entre-elles acquittent ces impôts. Le non-paiement des impôts compense en fait partiellement les avantages fiscaux ou les facilités dont bénéficient les entre-

prises d'une certaine taille. La durée de la convention est parfois trop longue et son terme trop brutal. Avant le Code de 1970, les conventions donnaient des avantages parfois pour 25 ans. Par exemple, une usine de cigarettes (la MAVOCI) a obtenu la garantie du Gouvernement en 1966 que celui-ci prenne des mesures protectionnistes jusqu'en 1991 si la partie du marché local satisfait par cette usine tombe en dessous de 70 %. Cela veut dire, que l'Etat ne touche pas les impôts normaux grâce aux exonérations, mais qu'il perd également les droits de douane parce qu'on est forcé de limiter l'importation de cigarettes. La transition de la situation exonérée à la situation postérieure à l'exonération, est souvent trop brutale. Parfois, certaines industries arrêtent la production ou demandent la prolongation de l'exonération. Pour atténuer cette situation, nous suggérons un étalement dégressif des avantages pendant la période de la Convention.

2. Le climat économique et fiscal

Le Code des Investissements n'est pas le seul instrument pour réaliser le développement industriel. Le climat économique qui règne dans le pays est aussi important. Pour les investisseurs surtout étrangers, la situation politique dans le pays est très importante. Ils veulent être sûrs que leurs investissements ne seront pas nationalisés et qu'ils pourront rapatrier une partie de leurs bénéfices. Le niveau des salaires de la main-d'oeuvre sera un facteur à considérer ainsi que les disponibilités du cadre voltaïque. L'infrastructure existante joue un rôle dans le choix d'une localisation, et la décision du gouvernement importe beaucoup. Cette décision ne s'exprime pas seulement par le contenu du Code, elle s'exprime aussi par la vitesse des procédures administratives et les mesures prises par le Gouvernement pour lutter contre l'importation frauduleuse des produits concurrentiels. Pour les investisseurs locaux, le taux d'intérêt ainsi que les possibilités d'obtenir du crédit sont primordiaux. Pour les deux catégories d'investisseurs, la complémentarité des industries et la capacité d'absorption du marché local de leurs produits ne sont pas à négliger. Cette capacité dépend surtout du niveau de revenu de la population.

Il y a plusieurs impôts à payer pour un entrepreneur industriel en Haute-Volta. Les principaux impôts et taxes concernant les entreprises

sont : les impôts sur les bénéfices industriels et commerciaux (B.I.C.), l'impôt minimum forfaitaire sur les professions commerciales, la taxe sur le chiffre d'affaires (T.C.A.), la taxe patronale d'apprentissage (T.P.A.), et la patente. Le régime commun pour les entreprises individuelles voltaïques est le forfait si leur chiffre d'affaires est inférieur à 15 millions de F. CFA pour les revendeurs de marchandises et à 5 millions de F. CFA pour les autres. Les salariés sont soumis à l'impôt unique sur les traitements et salaires, des taxes diverses et les droits d'enregistrement complètent l'éventail des mesures fiscales. Le système fiscal est assez compliqué. Il y a beaucoup d'impôts, les taux sont parfois élevés et presque jamais harmonisés avec les taux des pays voisins. Nous complétons notre démonstration par l'analyse des questions de la maintenance du matériel industriel, questions clés du fonctionnement d'une industrie.

F - LA MAINTENANCE DU MATERIEL INDUSTRIEL

Les usines sont dotées d'un équipement moderne, donc très coûteux, il paraît difficile, au moment où dans la sous-région on fabrique les mêmes gammes de produits, de négliger la qualité de ses installations et par extension d'être peu concurrentiel. Mais le problème d'entretien du matériel se pose avec acuité, car peu d'usines ont à leur disposition des installations d'entretien appropriées pour effectuer des réparations en cas de panne. Les grosses sociétés d'implantation ancienne (SHSHV, BRAVOLTA, VOLTEX,SAP) ou récente (SOVOBRA, ABATTOIR FRIGORIFIQUE), disposent d'installations sommaires, les plus petites et très récentes (VOLTAPAT, SAVANA, CONFISERIES, Industries Chimiques et Métalliques en majorité), en sont dépourvues.

Un des aspects les plus importants dans une économie est la conservation des moyens de production et des services en bon état de fonctionnement et fiables. C'est pour cela que l'entretien remplit une place privilégiée, surtout en Haute-Volta où les problèmes d'obtention de pièces de rechange de l'extérieur et la réparation sur place sont pénibles. Chaque entreprise devrait posséder un petit atelier métallurgique pour les réparations mécaniques et la fabrication de matériel simple (écrous, vis, rondelles, etc...) ainsi qu'un atelier électro-électronique pour la réparation des moteurs et de l'équipement électrique. Elle devrait également disposer de toute une série d'outils de maçonnerie, de menuiserie ainsi que de chalumeaux pour le découpage et le soudage des métaux. L'humidité qui règne dans un

grand nombre d'unités alimentaires ou le manque de soin dans l'utilisation des tuyaux à eaux, lors du nettoyage des installations (les abattoirs par exemple) peuvent abréger la durée du matériel électrique et provoquer des pannes. Une autre difficulté apparaît au niveau de l'équipe d'entretien : méconnaissant le fonctionnement normal des machines, certains techniciens rencontrent souvent des difficultés de réparation, d'où l'assistance quasi-permanent d'un technicien étranger plus expérimenté. Une ambiance de bonne volonté entre les cadres des divers entreprises et organismes permet de s'entr'aider ; quelques dépannages ou services spécialisés sont exécutés par des enseignants (de l'enseignement technique) et des personnes qui connaissent le métier et la technique.

Face aux problèmes que nous venons d'évoquer, il devient nécessaire voir indispensable, que chaque unité industrielle prenne son avenir en main, pour pouvoir assurer à sa clientèle une production sûre et régulière. L'effort d'industrialisation demande l'introduction de nouvelles technologies et l'amélioration de celles qui sont employées actuellement. Ce n'est que peu à peu que l'on parviendra à maîtriser les innombrables technologies et à produire selon des spécifications de qualité orientées par le marché. Il faut appuyer donc fortement en tant que politique fondamentale de développement du secteur industriel, et comme moyen d'arriver à une étape plus avancée, l'initiative de l'Office de Promotion de l'Entreprise Voltaïque (O.P.E.V.) d'installer une fonderie et un atelier-mécanique de fabrication ; ce complexe doit être considéré comme le noyau à partir duquel on développera la fabrication d'outillage et la technologie des traitements thermiques. Il permettra de produire des pièces en série à la presse, ce qui est intéressant pour l'avenir de l'industrialisation.

CHAPITRE VIII - LES CONDITIONS D'UN DEVELOPPEMENT INDUSTRIEL EN HAUTE-VOLTA

Elles peuvent s'articuler sur deux cadres : d'abord définir une nouvelle stratégie du développement industriel en s'appuyant sur l'application effective des mesures d'incitation de ce secteur, ou leur réorganisation pour les rendre plus efficaces, et en tenant compte de l'impact des facteurs économiques et de production, du désenclavement interne, et de la main-d'oeuvre sur l'expansion de l'industrie. Ensuite, examiner les possibilités d'un essor à travers quelques projets industriels bien choisis, susceptibles à moyen ou à long terme de redynamiser l'industrie.

I - LA STRATEGIE DU DEVELOPPEMENT INDUSTRIEL

A - Le cadre institutionnel et structurel

Il s'agit ici de définir la voie à suivre de même que les moyens pour réaliser les objectifs,(74) promouvoir le développement industriel. Les organismes qui concourent à l'expansion de l'industrie (75) doivent présenter clairement leur objet, asseoir en leur sein les structures nécessaires et surtout établir entre eux des liens opérationnels et une coopération effective. Ceci permettra d'éviter la dispersion des efforts, de les organiser rationnellement et de les orienter vers des domaines précis. Ainsi, une commission ad hoc de ces quatre organismes pourrait être créée. Elle pourra se réunir périodiquement pour examiner les problèmes inhérents à ce secteur. Les informations sur les possibilités d'investissement industrielles ne sont pas suffisamment connues par les industriels voltaïques. Pour pallier à cette lacune, la création d'un bureau d'étude national des projets permettrait de surmonter en partie certaines difficultés. Ses attributions seront la prospection permanente des possi-

---

(74) - Valorisation des ressources nationales, substitution des importations.

(75) - Direction Générale du Plan, Direction de la Statistique et de la Démographie, Direction Générale de l'Industrie et de l'Artisanat. Banque Nationale de Développement, l'Office pour la Promotion de l'Entreprise Voltaïque.

bilités d'industrialisation sur toute l'étendue du territoire ; la planification et la programmation industrielles; enfin, la mise en place d'un système d'enquêtes auprès des entreprises pour réunir les informations et statistiques industrielles sans lesquelles toute planification rationnelle est illusoire (matières premières : origine, quantité, prix, etc... volume et valeur de la production ; commercialisation : marchés, quantités, etc...). Les moyens d'incitation sont une base indispensable à la promotion industrielle. A cet égard, le Code des Investissements est un instrument privilégié, mais son remaniement est nécessaire, pour le rendre plus efficace. Cette modification doit permettre d'éviter la création d'entreprises qui ne peuvent pas être rentabilisées à long terme sans la protection continuelle du Code.(76) Les entreprises agréées, après une période de démarrage pendant laquelle elles bénéficieront des exemptions d'impôts, doivent atteindre une stabilité et une capacité d'autofinancement suffisantes pour garantir leur continuité. Les aides et subventions considérées par le Code devraient tenir compte du choix technologique fait par les entreprises bénéficiaires. D'une façon générale, on peut affirmer que les subventions pourraient être mises en rapport avec les emplois créés et avec le degré d'utilisation des matières premières nationales. Ces types de stimulants auront un effet favorable pour les investissements intensifs en main-d'oeuvre et pour les industries ayant un effet d'entraînement réel sur l'économie voltaïque. L'infrastructure industrielle (terrain, eau, énergie...) peut être considérée comme une base essentielle du développement industriel. De ce point de vue l'initiative de l'Etat d'aménager des zones industrielles doit être poursuivie et renforcée. Toutefois, il s'agit là d'importants investissements de la part des autorités et il faudra mettre au point, une méthode d'attribution des parcelles et une forme de gestion des zones qui soient compatibles avec la nécessité d'offrir des facilités aux investisseurs d'une part, et le contrôle de ses investissements par l'Etat d'autre part. Par exemple, une société d'économie mixte pourrait gérer les zones industrielles ; elle prendrait en charge la construction des bâtiments des usines et les attribuera en location aux industriels. La politique énergé-

---

(76) - Tel est le cas de la BRAVOLTA et de l'IVOLCY en fin d'agrément qui rencontrent d'énormes difficultés pour rester compétitifs.

tique à court terme doit viser à faire face à l'accroissement de la demande et limiter à long terme la dépendance vis--àvis de l'extérieur, en exploitant les ressources hydro-électriques. Cinq sites ont été retenus et font l'objet d'études.(77) Pour faire face à la hausse de la demande, les programmes déjà engagés (ou en cours d'engagement) prévoient notamment l'extension de la centrale de Ouagadougou II (3 groupes de 5MW chacun), celle de Koudougou et de Bobo-Dioulasso. Les besoins en hydrocarbures entraînés par ces programmes ne sont pas chiffrés mais devraient accroître sensiblement l'incidence des importations d'hydrocarbures sur la balance des paiements. En tout état de cause, le coût de plus en plus élevé de l'énergie thermique nécessite le développement d'autres types de production. A plus long terme donc, il s'agit de construire des ouvrages hydroélectriques permettant de fournir de l'énergie au moindre coût aux principales villes du pays. Les potentialités hydro-électriques sont certes intéressantes mais ne peuvent résoudre tous les problèmes. De plus, il faut encore compter plusieurs années avant de voir un début de réalisation. Quant aux énergies alternatives, les initiatives viennent essentiellement de l'extérieur et leur développement ne fait pas l'objet d'une réflexion à long terme.

Un des problèmes d'extrême importance à résoudre au plus tôt est celui des goulots d'étranglement entre l'identification, l'étude de factibilité, le financement et la réalisation des projets. Aussi, d'une part, les organismes nationaux de crédits (Banque Nationale de Développement, Caisse Nationale des Dépôts et Investissements) devront mener une politique active à la fois de mobilisation de l'épargne locale, et de drainage des ressources extérieures ainsi le pays pourra disposer d'une masse de crédit lui permettant de financer directement et immédiatement les études et pré-études de factibilité ; d'autre part, par rapport aux organismes internationaux et régionaux, il faudra désormais rechercher que le même organisme prenne en main les études et pré-études et la recherche du financement. En somme, il s'agit d'arriver à une intégration au mieux du processus depuis l'identification jusqu'à la réalisation des projets.

---

(77) - Noumbiel et Bagré sur la Volta-Noire, Badadougou sur la Comoé, Dindéresso sur la rivière Kou, et Kompienga.

Les petites et moyennes entreprises doivent être conçues non pas comme un stade de développement de l'industrie qu'il convient de franchir rapidement mais comme un secteur d'activité normale qu'il faut promouvoir en tant que tel. La petite dimension de leurs activités et le manque d'une tradition industrielle font que les petits entrepreneurs voltaïques ont de sérieuses difficultés pour établir et consolider une entreprise viable. L'Office de Promotion de l'Entreprise Voltaïque (O.P.E.V.) pourrait jouer un rôle plus important dans le domaine de l'assistance aux entrepreneurs pour les études de factibilité, l'information sur les possibilités de coopération étrangère (technique et financière) les appuis à la gestion, le conseil sur les sources et critères de financement, et d'autres aspects sur lesquels le petit entrepreneur a des difficultés parfois insurmontables.(78) Compte tenu de la faible capacité de financement des petits entrepreneurs, il serait convenable que cette assistance fournie par l'O.P.E.V. soit subventionnée en grande partie ou que son paiement soit conditionné au succès de l'activité entreprise. Des dispositions plus souples doivent être mises en place en faveur des petites et moyennes entreprises notamment concernant la procédure administrative, les obligations fiscales et le crédit bancaire. Un pas est fait dans ce sens avec l'adoption par le Gouvernement du "petit code" qui prévoit l'exonération des droits et taxes à l'importation, sur les chiffres d'affaires, de l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux et cela pendant cinq ans à compter du début de l'exploitation. Bien qu'il soit en progrès, le problème de base demeure entier, à savoir l'accessibilité au crédit par les petits et moyens entrepreneurs du fait d'une réglementation bancaire trop rigide. Les responsables voltaïques et surtout les entrepreneurs déplorent à juste titre, les freins que met au développement industriel, le manque de capitaux. Si la volonté d'améliorer la situation est nette, les interventions sont éparpillées et là aussi, souffrent d'une absence de politique d'ensemble. Un certain nombre de structures financières(79) permettent d'ores et déjà de mobiliser les capitaux voltaïques et d'aider les promoteurs industriels. Il semble que les problèmes qui ont entraîné la disparition ou

---

(78) - Les plafonds actuels des participations de l'O.P.E.V. (2 millions de F. CFA pour les activités artisanales, 5 millions de F. CFA pour l'industrie) sont insuffisantes ; il serait opportun d'en élargir les limites.

(79) - Ce sont le Fonds de Voltaïsation des Capitaux, le Fonds de participation de l'O.P.E.V., la Banque Nationale de Développement, la Caisse Nationale des Dépôts et Investissements, le Fonds de Garantie des Petites et Moyennes Entreprises.

la fermeture momentanée de plusieurs petites entreprises [80] soient dus, plutôt qu'à un manque de capitaux et contrairement à une opinion assez répandue, à des difficultés de gestion et à un contrôle insuffisant des montages financiers.

La Commission Nationale des Investissements doit contribuer avec beaucoup plus de poids à orienter les projets vers les secteurs prioritaires de l'industrie. Pour cela, elle doit être très critique et rigoureuse dans l'attribution des privilèges du Code en ayant pour critère principal la plus ou moins grande contribution des projets à la réalisation des objectifs de développement industriel. Ainsi, elle ne devra être saisie que pour des projets dont la viabilité a été rigoureusement contrôlée par la D.G.I.A., pour éviter d'avoir à perpétuer les avantages accordés aux entreprises, et écarter en même temps les risques, soit d'une augmentation brutale des prix, soit d'une diminution de la rentabilité des entreprises à l'expiration du régime des privilèges. Dans les contraintes du développement industriel, nous avons soulevé le fait que les produits fabriqués localement ne sont pas compétitifs par rapport aux produits importés et que, par conséquent, les commerçants portaient peu d'intérêt à leur commercialisation. Le problème ne se pose pas en termes de marge bénéficiaire parce qu'il n'est pas certain qu'en les libérant, l'on puisse obtenir la compétitivité des produits en question, puisque les produits locaux sortis d'usine coûtent déjà autant ou presque autant que les produits importés. Dans tous les cas, une politique de protection de la jeune industrie voltaïque s'impose. Une mesure allant dans ce sens est la mise en oeuvre d'une politique contrôlée d'importation ou d'adoption de textes réglementaires non rigides à même de s'adapter rapidement aux évolutions de la conjoncture nationale et internationale.

En ce qui concerne la formation du personnel, et plus précisément, celle des cadres, la Haute-Volta dispose d'une infrastructure non négligeable pour leur formation : Lycée Technique, Centre Autrichien, Institut Universitaire de Technologie, O.P.E.V., O.N.P.E. ... Mais, il n'y a aucune relation, aucune coordination entre ces différentes institutions. Aussi, il serait bon de mettre en place un système de planification

---

(80) - La Société Industrielle des Biscuits et Bonbons (SIBB), la Société Africaine de Fabrication Industrielle (SAFI)...

de la formation des cadres englobant aussi bien ces instituts que les représentants des entreprises. Par ailleurs, pour la formation des gestionnaires et des dirigeants d'entreprises de haut niveau, l'Ecole Supérieure de Sciences Economiques (E.S.S.E.C.) de l'Université de Ouagadougou s'est dotée d'un département de gestion des entreprises. Cela est d'autant très important qu'actuellement il n'y a pas une classe d'industriels en tant que telle ; la plupart des entrepreneurs étant des commerçants ou d'anciens commerçants, d'où leur faible aptitude à la gestion et à la direction d'entreprises industrielles. Cette politique de formation des cadres de l'industrie peut être conçue parallèlement avec celle de la "voltaïsation" des cadres et des capitaux. La Haute-Volta doit exploiter davantage les possibilités offertes par les instances et organismes régionaux et internationaux : Communauté Economique de l'Afrique de l'Ouest (C.E.A.O.), Banque Ouest-Africaine de Développement (B.O.A.D.), P.N.U.D., O.N.U.D.I., etc... Ces organismes offrent beaucoup de possibilités pour la promotion industrielle : formation des cadres, stages de perfectionnement, séminaires d'informations industrielles, identification, études et pré-études de projets, financements, etc... Par contre, les objectifs en matière de main-d'oeuvre industrielle ne sont guère précis alors que devraient être mises en place des modalités d'encouragement aux entreprises industrielles utilisant une main-d'oeuvre réputée courageuse et de valeur.

B - LES MESURES ECONOMIQUES

1. Rentabiliser les industries inexistantes

La Haute-Volta a certes besoin de nouvelles unités industrielles mais surtout de quelques projets industriels bien choisis, complémentaires et rentables. Nombre de projets ont été déjà élaborés et ont parfois reçu l'agrément. Mais ils ne concernent pas toujours les industries les plus prometteuses ou les plus rentables. Pour cette raison, et compte tenu des obstacles que l'industrie doit surmonter, nous pensons qu'une priorité devrait être donnée à la rentabilité des industries déjà existantes, c'est-à-dire, à l'amélioration du rendement, car beaucoup sont déficitaires. Elle peut se faire en augmentant la production ; la plupart des entreprises ne travaillent pas à pleine capacité, c'est-à-dire, qu'il

faut chercher d'autres débouchés. Mais, l'industriel se rend compte aussitôt que cette condition première a moins de chance d'aboutir, car un certain protectionnisme règne dans la sous-région. Au niveau de la Communauté Economique de l'Afrique de l'Ouest,on essaie de minimiser ce problème, mais la rentabilité est plus sévère, moins prometteuse. On peut aussi augmenter la productivité par une meilleure gestion des entreprises. Tant qu'elle restera à ce niveau, on peut s'attendre tôt ou tard à ce que le nombre des entreprises déficitaires s'accroisse. Faut-il ajouter d'autres investissements ou d'autres produits à la gamme des produits actuels ? L'impact de l'opération sera grand, d'autant plus qu'elle accorde beaucoup de chance à l'industrie de se consolider et de permettre au consommateur d'opérer des choix. Mais il serait sans doute nécessaire de décider la fermeture de certaines usines ou une réorganisation profonde, ce qui nécessiterait souvent des investissements additionnels considérables. Pourtant, plusieurs industries présentent des possibilités d'expansion, en particulier, les activités basées sur les ressources locales.

Pour améliorer le rendement, une analyse de chaque entreprise pour déceler les goulots d'étranglement s'impose. Il s'agit parfois de problèmes de finances, de qualité ou d'écoulement de la production. L'utilisation de la capacité de production présente, est pour la majeure partie des usines très réduite. Il faut donc encourager tout ce qui fonctionne actuellement, et chercher par exemple des possibilités de promouvoir les accords de sous-traitance entre grandes et petites entreprises. Pour ce qui marche mal ou pas du tout, il faut après une analyse sérieuse et objective avoir le courage de passer aux actes, soit en cherchant un autre partenaire, soit en exigeant une réorganisation fondamentale sans considération des personnes. Ceux qui n'ont pas le dynamisme ni la capacité et plus encore les spéculateurs ne méritent point d'aide ou de compréhension des autorités. Etendre la gamme de produits à fabriquer peut également contribuer à la rentabilité de l'entreprise. Pour chaque produit, il faut d'abord décider de la qualité souhaitée. Il paraît nécessaire dans ce cas, de faire une distinction entre la qualité qui satisfait le marché local où la majorité des gens a un faible revenu et celle des produits destinés à l'exportation ou à la consommation par une couche aisée de la population. Les produits de consommation de masse doivent être d'une qualité simple, mais solides.

Seulement, si la population s'est habituée à un produit importé très bien élaboré, les productions locales doivent l'être également pour supporter la concurrence. Toutes ces opérations de redressement s'appuieront sur une politique de relations inter-industrielles dynamiques notamment dans les secteurs alimentaire et métallique. Nous avons déjà démontré que ces relations ne sont pas suffisamment développées. Certains nouveaux projets auront un impact limité. Les mines de Tambao par exemple, dont les produits sont entièrement destinés à l'exportation, auront très peu de relations avec d'autres industries. Le prix de l'énergie en Haute-Volta ne permet pas un traitement du minerai sur place. Le projet de la cimenterie de Tinh-Hrassan aura plus d'impact : il faut l'équipement, on aura besoin de pièces de rechange, de boulets de broyage, etc... Pourtant, les meilleurs exemples de relations inter-industrielles virtuelles peuvent être trouvées dans les agro-industries et industries textiles et le secteur du métal. Ce genre d'industries entraîne plus d'échanges industriels aidant ainsi à tisser un réseau industriel.

a) Les agro-industries

Elles visent à valoriser les ressources agricoles et pastorales. Les petites et moyennes entreprises semblent mieux adaptées à l'économie nationale : si elles utilisent des technologies appropriées, il s'agira d'implantations peu coûteuses et simples à organiser. En tout cas, il convient d'insister sur l'importance de l'étude de marché préalable à leur création. Les exemples d'industries d'amont et d'aval pour l'agriculture et l'élevage montrent qu'il existe beaucoup de relations possibles. Le secteur industriel entend accélérer son rythme évolutif qui a marqué un ralentissement à la fin des années 1970. Pour relancer le développement de son industrie, la Haute-Volta ne peut compter dans les dix prochaines années que sur la valorisation de ses ressources agricoles et pastorales et minières. L'agro-industrie et le textile resteront l'ossature, à condition que les projets s'intègrent en amont et en aval du secteur rural, dans quelques filières essentielles. Dynamique et important au sein du secteur manufacturier, l'artisanat ne peut être négligé. Des mesures d'accompagnement très légères (notamment en matière de crédit et de coopératives) doivent être envisagées dans le moyen terme. Un certain nombre de projets d'aval ont encore des possibilités pour des unités qui transformeront des sous-produits. Les drèches et la levure des brasseries peuvent par exemple

être utilisées pour fabriquer un aliment du bétail. De même, les sous-produits principaux de la sucrerie : la mélasse est utilisable pour l'alimentation du bétail et les bagasses, pour la fabrication de pâte à papier ou celle de panneaux de particules.

b) Les industries des métaux : la fabrication de matériel agricole

Le développement des industries des métaux est très lié au développement d'autres industries et secteurs de l'économie. Le secteur du métal est un fournisseur important, aussi bien pour celui de l'agriculture que celui de la construction et les autres secteurs. Les relations sont intensives et les échanges possibles représentent un chiffre d'affaires important. Les industries les plus connues sont la chaudronnerie, la forge, la fonderie et les ateliers mécaniques. Elles peuvent fabriquer des produits divers en fonction de la demande et de la technologie utilisée. Les travaux de l'Organisation des Nations-Unies pour le Développement Industriel (O.N.U.D.I.) tire la conclusion que les industries de base (première fusion et lainage) ne peuvent pas avoir leur place en Haute-Volta étant donné la petite échelle de la production et les coûts d'énergie très élevés. Il y aura pourtant une place pour la charpenterie, la serrurerie et les ateliers de montage. Comme l'a constaté SNELDER[81] *"la construction métallique paraît plus dynamique (en Haute-Volta) que dans nombre d'autres pays. Les entrepreneurs de ce secteur font preuve d'une ouverture d'esprit qui présage bien. C'est pourquoi, il nous semble que l'introduction de techniques plus appropriées aurait de bonnes chances de réussir, à condition qu'une vulgarisation adéquate soit faite"*. Mais, le secteur du métal n'aura guère de relations d'amont dans le cas voltaïque, toutefois, les seules relations d'aval sont déjà suffisamment importantes pour qu'on y consacre une attention toute particulière. Ceci peut être illustré par la fabrication de matériel agricole.

---

(81) - SNELDER, RMJE.- Etude de la politique industrielle de la Haute-Volta, Dakar, mai 1981.

L'outil traditionnel de l'agriculture en Haute-Volta est la houe à manche courte, connue partout en Afrique de l'Ouest sous le nom de "daba". La culture employant la seule force humaine est appelée à être remplacée par la culture attelée, voire mécanisée. Pour les forgerons, producteurs traditionnels du matériel agricole, ceci représente à la fois une retrécissement du marché de leurs produits traditionnels et la possibilité de débouchés intéressants pour des produits nouveaux. Pour tirer profit de cette situation, il leur faut toutefois apprendre des techniques plus modernes et avoir accès à l'équipement que celles-ci exigent. Le matériel pour culture attelée est plus complexe, composé de pièces multiples dont certaines en acier de forte épaisseur ou en aciers spéciaux (à haute teneur de carbone, en fonte coulée en coquille) qui ne peuvent être façonnées avec les techniques traditionnelles et qu'il faut assembler de manière solide tout en restant parfois détachables. La mise en forme de pièces en acier épais ou spécial, l'assemblage par soudure ou boulonnage exigent des équipements dont les forgerons traditionnels ne disposent pas. Pour cette raison, ce matériel est actuellement produit en petites quantités par les Ateliers de Construction de Matériel Agricole (ARCOMA), qui y associent parfois les forgerons des villages. Les trois ARCOMA opérationnels travaillent selon deux approches différentes. Celui de Ouagadougou n'importe pas de pièces finies à l'exception de boulons, écrous et de certains types de roues. Toutes les autres pièces sont façonnées, soit par l'atelier central, soit par des forgerons qui travaillent en tant que sous-traitants. Ceux de Bobo-Dioulasso et de Tenkodogo importent des pièces détachées pour les faire assembler localement. La première démarche crée une plus grande valeur ajoutée voltaïque et forme des forgerons pour fabriquer et réparer l'équipement agricole. La production à l'ARCOMA de Ouagadougou est organisée de manière exemplaire en véritable ligne de production et elle donne l'impression d'être très efficace. Tout façonnage exigeant un équipement trop coûteux ou moderne pour les forgerons des villages y est exécuté. Les pièces pouvant être faites avec un équipement traditionnel le sont par les forgerons. La peinture et l'assemblage se font en atelier central. A Bobo-Dioulasso on fait surtout l'assemblage et la distribution des pièces importées dans les ateliers régionaux pour être assemblées là-bas. Outre des charrues et accessoires, les ARCOMA fabriquent

des charrettes. Ces deux produits constituent l'essentiel de leurs activités. Il est clair que, du point de vue technique, ils pourraient sans problème élargir la gamme de leurs produits pour inclure des batteuses vanneuses, décortiqueuses, trieuses et d'autres matériels non-agricoles.

2. La mobilisation des capacités financières nationales

L'effort de l'Etat en matière d'investissement industriel doit se compléter d'une politique active de stimulation de l'épargne privée et de canalisation de ces ressources vers les investissements productifs. Dans le secteur rural, il s'agit essentiellement de favoriser l'achat de moyens de production au niveau villageois en rendant le crédit beaucoup plus accessible aux paysans pour l'amélioration des rendements et de la productivité agricoles, notamment ceux des cultures industrielles. Dans le milieu urbain, la politique de promotion de l'épargne doit être développée et les institutions financières correspondantes sont à dynamiser. Le potentiel d'épargne et d'accumulation du secteur privé de l'économie voltaïque est assez limité. Mais ce secteur dispose cependant d'une certaine capacité dont il faut tenir compte et dont il faut analyser l'évolution et les caractéristiques actuelles.(82) Les dépôts, tant des particuliers comme des entreprises privées, ont augmenté entre 1975 et 1982 à un rythme élevé de 17 % par an environ. Les dépôts à terme et les comptes spéciaux ont connu une croissance encore plus rapide (plus de 26 %). Ces taux de croissance dépassent largement le taux d'inflation, ce qui signifie que l'épargne privée a augmenté sensiblement durant cette période. Cependant, le volume global reste très réduit.(83) L'accroissement annuel de l'ensemble des dépôts des particuliers ne dépasse pas malgré tout 2 à 3 % du P.I.B. et, est même inférieur à 1 % du P.I.B. si l'on ne considère que les dépôts à terme. La description du tableau XXXIV met en évidence que le pays ne dispose que d'une capacité d'épargne limité, du moins à travers les canaux financiers usuels. Il est possible qu'il existe une certaine thésaurisation,

---

(82) - Voir tableau XXXIV.

(83) - De l'ordre de 29,3 milliards de F. CFA en 1981 pour l'ensemble des dépôts des particuliers, dont seulement 8,2 milliards de F. CFA à terme.

en particulier en milieu rural, mais son volume global et sa capacité de mobilisation paraissent assez réduits. Il n'en demeure pas moins que l'initiative privée réalise un apport significatif et qu'elle fait preuve d'un dynamisme notable. Cette mobilisation des capacités financières nationales, aussi bien privées que publiques, aura pour effet de réduire quelque peu la dépendance extérieure en matière de financement et de préparer progressivement le pays à assumer par ses propres moyens une part de plus en plus importante de l'effort de développement industriel. C'est également la condition indispensable pour que l'aide extérieure puisse être réellement maîtriser et orientée en fonction des objectifs prioritaires du développement national. Pour cela, le Gouvernement doit d'abord se doter lui-même des moyens nécessaires pour jouer ce rôle. Il ne peut en effet prétendre modifier l'orientation actuelle de l'aide sans avoir, par exemple établi un mécanisme efficace de planification et de suivi des projets industriels, et sans avoir défini clairement les objectifs fixés à l'aide étrangère, ainsi que les critères de choix des projets. Mais, s'il réalise effectivement cet effort, il sera en mesure d'imposer aux bailleurs de fonds une orientation d'ensemble et d'infléchir leur action dans les directions suivantes : suivi et contrôle de l'aide, pour permettre la rationalisation et la coordination des actions entreprises ; redistribution sectorielle de l'aide en faveur des activités industrielles qui favorisent l'articulation de l'économie voltaïque autour du secteur agricole ; meilleure adaptation des projets au contexte national.

3. La coopération économique et industrielle

A défaut d'un marché interne suffisant, nous savons combien la coopération inter-Etats peut être fondamentale pour la vitalité des entreprises. C'est ce qui explique que le 17 avril 1973, six Etats Africains, la Côte-d'Ivoire, la Haute-Volta, le Mali, la Mauritanie, le Niger et le Sénégal, décidaient de vivre et de se développer ensemble, dans le cadre de la Communauté Economique de l'Afrique de l'Ouest (C.E.A.O.). Cette organisation inter-Etats s'est substituée à l'Union Douanière des Etats de l'Afrique de l'Ouest (U.D.E.A.O.), créée dès 1959, mais qui s'était malheureusement révélée impuissante à promouvoir un développement économique harmonisé au niveau de la sous-région. Cette volonté politique s'appuie sur

TABLEAU XXXIV - Evolution des dépôts bancaires et des crédits à l'économie (prix courants)

	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982
Crédits à l'économie (bilan moyen, milliards de F. CFA) :	8,4	13,2	18,4	27,1	38,3	50,6	56,0	58,4	64,3	64,6
- Moyen et long termes	3,8	6,3	9,3	13,0	17,0	20,6	22,5	24,3	24,7	24,3
- Court terme	4,6	6,9	9,2	14,1	21,4	30,0	33,4	34,1	39,5	40,4
Dépôts en cours particuliers et entreprises privées (milliards de F. CFA)	-	-	10,6	15,3	18,9	23,1	28,9	22,5	29,3	33,5
Variation annuelle (milliards de F. CFA)	-	-	-	4,7	3,6	4,2	5,8	-6,4	6,8	4,2
% sur le PIB de chaque année	-	-	-	3,0	1,9	2,0	2,3	-	-	-
Dépôts à terme et comptes spéciaux	-	-	2,0	3,3	4,6	4,5	5,2	6,1	8,2	10,5
Variation annuelle (milliards F. CFA)	-	-	-	1,3	1,3	-0,1	0,6	1,0	2,1	2,2
% sur le PIB de chaque année	-	-	-	0,8	0,7	0,0	0,2	-	-	-

Source : BCEAO - Statistiques Economiques et Monétaires.

une double conviction : les activités industrielles naissantes des six pays de la sous-région ne peuvent pas connaître de véritable essor dans le cadre étroit des frontières nationales, elles doivent accéder à un marché plus large et d'abord à celui que forment aujourd'hui 33 millions d'Africains liés par l'histoire, la géographie, la langue, la monnaie et des structures administratives, économiques et commerciales communes. Dès lors, il s'agit de favoriser les échanges à l'intérieur de la sous-région en les protégeant de la concurrence des produits traditionnellement et massivement importés d'Europe. Il est indispensable que les Etats les moins favorisés de la sous-région (Haute-Volta, Mauritanie et Niger) puissent bénéficier d'un effort de solidarité régionale particulier non seulement dans le domaine industriel mais aussi dans celui de l'agriculture de la formation et de la recherche. Comme pour les activités industrielles d'ailleurs, la création de centres de recherches et de formation ainsi que la mise en oeuvre de vastes projets agricoles n'ont de véritables sens et une efficacité maximale que dans le cadre d'une communauté sous-régionale ou régionale. L'une des premières préoccupations de la C.E.A.O. fut donc de forger l'instrument capable de favoriser la naissance d'une vaste zone de libre-échange, fondé sur le développement harmonisé et équilibré des six Etats de la sous-région. De 1975 à 1978 la priorité a été donnée aux projets nationaux des pays les moins avancés. Ainsi, fut mis en place le 1er janvier 1976, la Taxe de Coopération Régionale (T.C.R.), premier et prudent pas vers la franchise douanière totale : les produits industriels originaires de la sous-région, agréés par le Conseil des Ministres de la C.E.A.O., bénéficient d'une taxation fiscale de faveur consentie volontairement par les Etats membres. Les entrepreneurs jouissent donc d'une position avantageuse face à leurs homologues des pays tiers. Si modestes soient ajourd'hui encore les échanges, il apparaît clairement au vu des résultats, que la dynamique communautaire est amorcée. Le nombre des entreprises agréées au régime de la Taxe Coopération Régionale (T.C.R.), est passé de 91 en 1976 à 202 en décembre 1979.(84) Quant à la valeur des échanges intra-communautaires relevant du régime TCR, elle est passée de 3 175 millions de F. CFA en 1976 à 7 882 millions de F. CFA en 1978.(85) Une telle dynamique communautaire permet tout à la fois de stimuler la production industrielle et

---

(84) - Voir tableau XXXV.

(85) - Voir tableau XXXVI.

les activités commerciales, d'accroître le nombre d'offres d'emploi et de satisfaire à meilleur prix, les consommations. La coopération industrielle aurait donc pour but essentiel de créer des industries inter-Etats. Les industries nationales dont le marché s'étend ou serait susceptible de s'étendre au territoire de plusieurs Etats membres dans le cadre de la C.E.A.O. par exemple, devaient faire l'objet d'un agrément inter-Etats, afin de faciliter l'écoulement des productions concernées. Pour faciliter les transactions, les productions industrielles bénéficiant de cet agrément devraient obligatoirement porter sur le produit lui-même et sur son emballage extérieur, une marque d'origine permettant une identification aisée. La grosse difficulté serait de choisir les entreprises qui auraient droit au titre d'inter-Etats. L'accord intéresse en priorité, les usines qui utilisent les matières premières locales. Là où il y a pluralité, ce qui est fréquent dans l'industrie cotonnière ou dans l'industrie de la chaussure, on essaiera de spécialiser chaque Etat dans un secteur bien déterminé de ces fabrications. Pour les industries qui produisent des biens d'équipement ou de consommation de masse à partir de matières premières importées, l'agrément pourrait être accordé dans le cas de complémentarité. Une autre voie en matière de coopération industrielle serait celle de la participation de plusieurs Etats au capital de certaines industries, et la création d'industries multinationales. Deux ou plusieurs Etats membres se mettraient d'accord pour créer et contrôler des industries qui alimenteraient le marché de ces états dans des conditions d'approvisionnement et de prix préalablement définis, et avec des garanties de marchés.

C) Les facteurs de production

1. L'accroissement des réserves en eau

L'approvisionnement en eau des unités industrielles d'une manière régulière devrait guider la politique nationale de développement industriel. En outre, la planification doit assurer une juste répartition des moyens et des efforts entre les villes dans le cadre des extensions des réseaux existants et des adductions d'eau, dans le souci majeur de favoriser dès que possible, la décentralisation industrielle. Cet objectif d'équité se trouve malheureusement contrecarré en pratique par le coût très élevé de l'approvisionnement des grands centres ; ces dernières années, un milliard

TABLEAU XXXV - Entreprises dont les produits sont agréés à la TCR.

	1976	1977	1978	1979	TOTAL
Côte-d'Ivoire	46	35	13	19	113
Haute-Volta (86)	4	2	4	-	10
Mali	8	2	2	-	12
Mauritanie	-	-	-	1	1
Niger	3	2	-	-	5
Sénégal	30	22	6	3	61
TOTAL	91	63	25	23	202

TABLEAU XXXVI - Echanges intra-communautaires relevant du régime TCR.

(1 mil. F. CFA)

Importations déclarées	1976	1977	1978
Côte-d'Ivoire	100	136	545
Haute-Volta	932	1 236	1 987
Mali	813	1 700	2 130
Mauritanie	395	572	392
Niger	900	1 720	2 464
TOTAL	3 175	5 710	7 882

Source : C.E.A.O. : Intégration Africaine n° 10.

(86) - Entreprises industrielles agréées au bénéfice du régime de la TCR 1977/1978 : la Société Africaine de Pneumatique (SAP), les Brasseries de Haute-Volta (BRAVOLTA) la Cartoucherie Voltaïque (CARVOLT) la Société Sucrière Voltaïque (SOSUHV), soit une dizaine d'entreprises.

de F. CFA ont été dépensés à Bobo-Dioulasso, deux milliards à Koudougou. Des investissements très lourds devront prochainement être consentis pour la capitale. On peut d'ores et déjà limiter les sur-consommations urbaines des usagers domestiques par des mesures tarifaires appropriées, dans le but d'assurer aux industries consommatrices d'eau, un approvisionnement sûr et continu. Il ne s'agit nullement de pénaliser les particuliers, mais d'organiser autrement la distribution de l'eau, au profit de tous. En même temps, des efforts seront déployés pour éviter une concentration des investissements en eau exclusivement réservée aux grands centres industriels, au détriment des centres secondaires susceptibles de s'industrialiser à long terme, compte tenu de leurs potentialités agro-industrielles (Sahel : zone d'élevage, Orodara : zone fruitière, Kongoussi-Bam : zone maraîchère). Au titre des projets, que ce soit dans les villes ou dans les centres secondaires, l'objectif principal est d'améliorer les conditions d'approvisionnement, et la mise en place d'une infrastructure adéquate, capable de répondre ultérieurement aux besoins des industries naissantes. Les recherches entreprises ont démontré que seule la Volta Noire pourrait fournir les quantités nécessaires à l'alimentation en eau de Ouagadougou. La République Fédérale d'Allemagne a financé pour un montant de 2,9 milliards de F. CFA (la réalisation a été faite en 1976-1977) une première tranche de conduites de 600 mm sur 50 km depuis la Volta Noire jusqu'à Koudougou ; à partir de là, des conduites ont été posées jusqu'à Ouagadougou. Mais des infrastructures et équipements divers (stations d'exhaure, de relais, de traitement et un réservoir), doivent être installés à Koudougou, pour que l'alimentation en eau de Ouagadougou soit possible. La modernisation et l'extension des réseaux et équipements existants à Ouagadougou, Bobo-Dioulasso, Ouahigouya et Kaya ont déjà eu lieu. Un certain nombre de villes secondaires représentant un intérêt industriel, sont en train d'être équipées en adduction d'eau : il s'agit de Boromo, Dédougou, Gaoua, Tenkodogo et Fada N'Gourma.

2. La réduction du coût du kw/h

La réduction de la dépendance énergétique du pays à l'égard des sources traditionnelles que sont les bois de chauffe et les produits pétroliers, répond à la volonté d'indépendance économique. L'objectif principal est la diversifiaction des sources d'énergie par l'inventaire et l'ex-

ploitation de nouvelles ressources énergétiques locales. Cet objectif se traduira par la limitation du programme d'équipement en centrales thermo-électriques aux besoins les plus urgents et ne pouvant être satisfaits autrement ; et par le développement du programme hydro-électrique avec déjà cinq sites recensés et étudiés.

Le barrage de Noumbiel est situé sur la Volta Noire au sud de Batié. A cet endroit, le fleuve a un module de 200 à 210 m3/seconde : la mise en place d'un équipement hydro-électrique permettrait d'obtenir une production de 300 à 320 millions de kw/h (puissance installée : 3 x 20 mw, coût de production environ 13,6 F. CFA le kw/h). Si la consommation nationale d'électricité, qui s'est élevée à 60 millions de kw/h en 1976, continuait dans le long terme à croître au rythme d'un doublement tous les quatre ans et demi, la consommation nationale rejoindrait le potentiel de Noumbiel en 1988. Mais le barrage devra aussi être utilisé pour faire face aux besoins du Ghana : il sera pour partie établi sur son territoire dont il inondera 2 800 hectares. Après une mise en eau qui durerait environ trois années, il permettrait de stocker 11 milliards de m3 et créerait un lac de 1 540 km2, offrant outre la production d'électricité des possibilités diverses de valorisation dans les domaines de l'agriculture (3 700 ha irrigués) l'élevage, de la pêche (5 000 à 7 000 tonnes de poissons, 1 400 emplois) du tourisme et de la navigation. Vu l'impact que ce barrage aura sur l'ensemble des eaux de la Volta Noire et de ses affluents, il s'est avéré nécessaire d'élaborer un Plan-Directeur de l'Aménagement de la Volta Noire afin d'éviter que les projets d'irrigation en amont de Noumbiel n'entraînent un déficit des apports en eau au barrage. Toutefois, il sera handicapé par la nécessité de mettre en place un réseau de transport de l'énergie très long pour alimenter les grands centres de consommation voltaïques. Une étude de préfactibilité et d'avant-projet a été réalisée en 1976-1977 sur financement FAC pour un montant de 100, puis 200 millions de F. CFA respectivement. Cependant, la participation ghanéenne à cet important projet n'est pas encore acquise et devra faire l'objet de négociations politiques à haut niveau. Les Ghanéens ont en effet élaboré un projet similaire à Bui. Une réunion bipartite devrait déterminer lequel des deux barrages est à réaliser en premier. Le coût du barrage proprement dit, celui des lignes HT et des postes HT/MT est estimé globalement à 47,3 milliards de F. CFA.

Le barrage de Kompienga, site géologiquement favorable, a été identifié en 1977, à 20 km au sud de Pama, proche du village de Kompienga. D'après les premières reconnaissances, le barrage pourrait avoir une productibilité annuelle de 32 gwh environ. Une étude préliminaire de mise en valeur du potentiel hydro-électrique de la Kompienga a été réalisée en 1978 pour un montant d'environ 179,5 millions de F. CFA. Elle a défini les caractéristiques générales de l'aménagement et fourni une première estimation des investissements de l'ordre de 10,5 milliards de F. CFA. Les besoins d'énergie pour l'exploitation des phosphates sont provisoirement estimés à 15 - 20 gwh. La construction d'une centrale hydro-électrique avec canal usinier est possible à Dindéresso à 15 km de Bobo-Dioulasso sur la rivière Kou. A cet endroit, le débit de la rivière ne descend jamais au-dessous de 9,9 m3/ seconde à l'étiage. Compte tenu de la différence de niveau entre la prise d'eau et la restitution, et la quantité d'eau motrice précipitée, il est possible d'installer un groupe de 525 kw/h, ce qui permettrait de couvrir environ 20 % des besoins de la ville de Bobo-Dioulasso à un coût de production très économique. Coût 585 millions de F. CFA.

Deux grands barrages hydro-agricoles sont en cours d'étude : le barrage de Bagré sur la Volta Noire à l'intérieur de la zone de l'Aménagement des Vallées des Voltas, (à 40 km environ au sud de Garango) qui permettrait l'irrigation de 30 000 hectares et l'installation de 20 000 familles, soit environ 200 000 personnes. Une première tranche comprenant la construction de la digue, la réalisation d'une centrale électrique et d'adduction d'eau ainsi que l'aménagement des 1 000 premiers hectares est estimée à 37,2 milliards de F. CFA (en prix de 1977). La totalité de l'aménagement pourrait atteindre 60 à 75 milliards. Quant au barrage de Badadougou sur la Comoé dans la région de Banfora, il a fait l'objet d'une première étude en 1975. Le coût de l'aménagement en phase finale est évalué à 31,5 milliards de F. CFA.

Si la Haute-Volta accorde beaucoup d'importance à ces projets, c'est que leur réalisation permettra d'une part, de réduire le coût du kw/h et d'autre part, incitera les industriels à investir beaucoup plus que par le passé. Mais parallèlement à ce domaine, le développement de la recherche en matière d'énergies alternatives se poursuit sans relâche, grâce

aux stations de recherches comme Saria, sous l'impulsion de l'Institut de Recherches sur l'Agronomie Tropicale (I.R.A.T.) et de l'Ecole d'Ingénieurs de l'Equipement Rural (E.I.E.R.).

D- Le désenclavement interne

L'industrie (et le secteur moderne) obéit à des contraintes de localisation beaucoup plus strictes que les autres secteurs économiques. Traditionnellement, les activités industrielles se sont concentrées dans les principaux centre urbains (Ouagadougou, Bobo-Dioulasso, Koudougou et Banfora) en fonction des avantages comparatifs de localisation liés à la présence des services de base nécessaires (énergie, eau, téléphone, etc...). Cette tendance a été renforcée par la création d'un axe central de transport ferroviaire autour duquel se concentre la production industrielle et par l'amélioration des communications routières à partir de Ouagadougou et de Bobo-Dioulasso. Les centres secondaires et à plus forte raison, les campagnes ne bénéficiant pratiquement d'aucune de ces facilités, sont restés à l'écart du processus d'industrialisation (à l'exception de quelques activités artisanales de fabrication d'outils agricoles, d'un complexe sucrier à Banfora et des usines d'égrenage du coton à Houndé et Dédougou).

Le quatrième Plan quinquennal (1983-1987) commence à corriger cette situation, en réalisant en premier lieu une extension des infrastructures de base sans lesquelles l'industrie ne peut pas s'implanter. Ainsi, il est prévu le prolongement de l'axe ferroviaire jusqu'à Kaya, et l'ouverture de plusieurs tronçons routiers importants qui faciliteront les communications vers certains centres secondaires. De même, dans le domaine de l'infrastructure énergétique, un effort est fait pour doter d'électricité un certain nombre de centres semi-urbains (Kaya, Dori, Dédougou, Fada N'Gourma, Gaoua, Tenkodogo) au cours de la période 1983-1987. Les investissements énergétiques concernent le renforcement du réseau central pour faire face à la demande croissante des principaux centres urbains et industriels. Quant aux projets industriels retenus, leur localisation traduit un effort pour modifier les tendances antérieures, en particulier, en ce qui concerne les agro-industries. Ainsi, à titre d'exemple, un projet sucrier est situé à la vallée du Sourou (province du Sourou), tandis qu'un projet

de transformation de maïs se trouve dans le sud de la province de Houet (région de Bobo-Dioulasso). Dans le sens d'une décentralisation de l'industrie et d'une promotion des activités artisanales, des projets de développement existent en milieu rural. Malgré leur volume financier limité (8 % des investissements totaux du secteur estimés à 35 milliards de F. CFA) ; ils peuvent avoir des répercussions assez sensibles sur l'emploi et les revenus en milieu rural, étant donné que les besoins en capital de ces types d'activités ne sont pas très élevés. Les activités minières sont localisées en fonction des ressources connues.

Outre le chemin de fer de Ouagadougou à Kaya, dont nous avons déjà signalé l'intérêt pour un désenclavement futur de la région nord-est, il faut signaler l'importance des investissements en matière d'infrastructures routières. Le programme d'investissements routiers traduit la volonté de poursuivre le désenclavement externe du pays notamment vers le Niger, le Mali et le Bénin, ainsi que l'amélioration des communications entre la capitale et les provinces jusqu'alors relativement isolées comme le Sahel, le Nord et le Centre-Ouest. Mais l'élément nouveau concerne l'attention portée au désenclavement interne de quelques régions par la réalisation d'axes transversaux comme Dori-Djibo ou Léo-Diébougou. Au total, les principales provinces qui bénéficient de ce programme, outre la province d'Oubri-Tinga (Centre), sont celles du Soum, du Sahel, du Passoré, ainsi que celle du Kénédougou. Etant donné que le manque de moyens de communication était jusqu'à présent l'un des obstacles majeurs au développement de ces régions isolées, nous pouvons espérer que le quatrième Plan aura un impact très positif à moyen terme pour elles. Le désenclavement interne doit être un objectif à atteindre pour l'avenir de l'industrie voltaïque.

E - LES RESSOURCES HUMAINES

Dans ce domaine, la question majeure est celle de la formation professionnelle. Le Ministère du Travail de la Fonction Publique et des Lois Sociales et le Ministère de l'Education Nationale, désireraient, d'une part, développer l'enseignement technique, et, d'autre part, élever le niveau des études. Pour le développement de l'enseignement technique, ils voudraient intéresser le jeune adolescent aux disciplines technologiques.

Aussi a-t-on proposé de développer les visites d'usines dans les classes du cycle d'observation. Pour l'élévation du niveau des études, comme l'absence d'ambiance technique astreint les professeurs des classes de 4ème et de 3ème du Lycée d'Enseignement Technique à multiplier les leçons préliminaires ayant pour but de décrire et d'expliquer des faits et des phénomènes qui devraient être normalement assimilés par des enfants de cet âge, la durée de ce cycle a été augmentée. Il correspond à un "cycle d'imprégnation technique" et qui ne constitue en fait qu'un cycle de préparation ou de pré-qualification. Les conditions du développement industriel exigent des mesures beaucoup plus énergiques. En effet, l'une des caractéristiques essentielles de la Haute-Volta en matière d'enseignement est qu'il s'agit encore de nos jours d'une société basée sur la transmission orale, où l'usage du langage écrit est encore très restreint, faute d'une alphabétisation et d'une scolarisation massives.(87) Or, nous savons que la majorité de la main-d'oeuvre industrielle a été formée sur "le tas". Ceci exclut en fait la possibilité d'un rendement important étant donné qu'apparaît très souvent, une difficulté de communication. Ces lourds handicaps doivent être levés sans cette précaution préliminaire l'ouvrier n'évoluera pas favorablement du point de vue technique. Comment pourra-t-il alors réaliser une bonne productivité ? Nous pensons qu'il faut démocratiser le savoir, par la généralisation de l'éducation de base et en tirant le meilleur parti des formes d'enseignement conventionnelles pour atteindre un bon nombre d'ouvriers. Ceci représente l'avantage de les initier à l'usage de la langue française, passage absolument nécessaire pour une assimilation technologique supérieure. Dans une seconde phase, l'intégration de l'éducation et de la production semble nécessaire, pour l'ajustement de la formation aux besoins du secteur industriel. De la souplesse de cette formation dépendra le succès de l'opération, car, il faut tenir compte de la disparité des niveaux de scolarisation ou d'alphabétisation du milieu ouvrier. Ces problèmes ne sont pas faciles à résoudre et il ne sera pas possible de leur donner à tous une solution immédiatement, mais il est utile de fixer des objectifs et des lignes stratégiques afin d'infléchir les tendances d'antan. Parallèlement à ces mesures, les industriels devront exploiter au maximum les possibilités offertes par le Centre de Formation Technique Professionnelle Austro-Voltaïque, dans les branches mécanique et électricité.(88)

---

(87) - Le taux d'alphabétisation n'est que de 8 % et celui de scolarisation de 16,5 % pour l'ensemble du pays.

(88) - Le centre a été construit et équipé par l'Autriche.

Il est entré en fonctionnement au début du 2ème trimestre 1970 et donne un enseignement beaucoup plus complet, à la fois général et technique. Pendant 2 années, les élèves (89) reçoivent un complément d'enseignement général, et sont initiés à raison de 4 heures par semaine à l'électricité et à la mécanique générale. Ensuite, ils sont spécialisés dans l'une ou l'autre de ces branches en fonction de leurs aptitudes, et reçoivent 3 années de formation professionnelle à plein temps. Les études sont sanctionnées par un diplôme, et, pour les élèves les plus doués, par une bourse mi-voltaïque, mi-autrichienne, qui leur permettra de poursuivre des études supérieures ou d'accomplir des stages de perfectionnement dans les grandes entreprises autrichiennes. A dater de 1975, 20 à 30 ouvriers qualifiés en électricité ou en mécanique viennent chaque année combler les vides de ces deux professions. Grâce à l'assistance technique et à l'aide étrangère, on peut s'attendre à de nombreuses améliorations des conditions humaines de l'industrialisation, la volonté de tous étant de porter secours à ce pays défavorisé par la nature. Partant de là, on peut également donner une nouvelle orientation à certaines activités présentes ou en créer d'autres.

II - LES POLITIQUES SPECIFIQUES A METTRE EN OEUVRE

A - IDENTIFICATION DES SECTEURS ET DES FILIERES A DEVELOPPER

Cette identification repose sur trois principes fondamentaux : pour les industries de biens de consommation, la Direction Générale de l'Industrie et de l'Artisanat (D.G.I.A.) doit sélectionner les produits qui satisfassent les besoins courants de la population, car c'est seulement sur cette base que l'on pourra établir une industrie dotée d'un marché interne suffisant. Pour les industries de biens de production, la D.G.I.A. doit recenser les outils, équipements et intrants qui sont nécessaires pour le développement de la production agricole. Ces produits ont le double avantage d'avoir un marché potentiel important à moyen terme et de permettre en même temps une amélioration de la production et des revenus agricoles. Dans tous les cas, elle doit favoriser les industries qui font progresser l'intégration et l'articulation de l'industrie et de là, de

---

(89) - Les nouveaux élèves sont recrutés au niveau du CEPE.

toute l'économie voltaïque. D'une part, elle doit maximiser les effets d'entraînement des nouvelles entreprises sur les sources locales de matières premières et de matériaux, d'autre part, elle doit aussi tenir compte de l'intégration des activités auxiliaires, souvent basées sur l'artisanat et le secteur informel, et ceci dans le but de réduire le dualisme du système industriel, désarticulé actuellement entre les activités traditionnelles et modernes. Certaines filières de production commencent à se structurer et à se développer en Haute-Volta (coton, sucre), mais on est encore loin d'avoir abordé tous les domaines possibles. Il y a déjà des études et des projets expérimentaux pour quelques produits agricoles (karité, arachides, animaux) et l'on pourrait étudier les possibilités d'autres produits tels que le maïs, le sorgho, les tubercules et les cultures maraîchères (tomates en particulier). Finalement, il s'agit d'analyser les flux d'importations car cela permet de détecter des marchés déjà existants et qui ne sont pas satisfaits par l'offre intérieure. Naturellement, seuls quelques-uns des produits identifiés pourront être fabriqués localement, (produits laitiers, conserves de viande, produits pharmaceutiques, verrerie ...) mais, dans ce cas, l'objectif atteint sera double, car, en plus de l'amélioration des revenus et du niveau de vie de la population, on aura aussi renforcé l'indépendance économique nationale. Du même point de vue, on peut analyser les possibilités de coopération avec les pays voisins, pour essayer d'arriver à la substitution des importations dont l'échelle de fabrication économiquement rentable ne peut pas être assurée par chaque pays isolément, mais qui peut être atteinte au niveau régional. Toutefois, il existe de grands projets dont la réalisation peut contribuer à la création d'autres pôles de développement.

B - LES PROJETS D'ENVERGURE

L'économie de la Haute-Volta a été gravement affectée depuis 1973 par une série de sécheresses successives et par la crise de l'énergie. Ces dernières années ont été caractérisées par un déséquilibre accru de la balance commerciale résultant d'une croissance régulière des importations constituées principalement de produits manufacturés, de carburant et de services et d'une stagnation des opérations reposant sur quelques produits agricoles non transformés. Afin de remédier à cet état de chose, la Haute-Volta a décidé de développer à la fois le secteur agro-pastoral, de valoriser ses ressources minières et de jeter les bases d'une véritable industrialisation. C'est pourquoi on parle de plus en plus de la mise en valeur des gise-

toute l'économie voltaïque. D'une part, elle doit maximiser les effets d'entraînement des nouvelles entreprises sur les sources locales de matières premières et de matériaux, d'autre part, elle doit aussi tenir compte de l'intégration des activités auxiliaires, souvent basées sur l'artisanat et le secteur informel, et ceci dans le but de réduire le dualisme du système industriel, désarticulé actuellement entre les activités traditionnelles et modernes. Certaines filières de production commencent à se structurer et à se développer en Haute-Volta (coton, sucre), mais on est encore loin d'avoir abordé tous les domaines possibles. Il y a déjà des études et des projets expérimentaux pour quelques produits agricoles (karité, arachides, animaux) et l'on pourrait étudier les possibilités d'autres produits tels que le maïs, le sorgho, les tubercules et les cultures maraîchères (tomates en particulier). Finalement, il s'agit d'analyser les flux d'importations car cela permet de détecter des marchés déjà existants et qui ne sont pas satisfaits par l'offre intérieure. Naturellement, seuls quelques-uns des produits identifiés pourront être fabriqués localement, (produits laitiers, conserves de viande, produits pharmaceutiques, verrerie ...) mais, dans ce cas, l'objectif atteint sera double, car, en plus de l'amélioration des revenus et du niveau de vie de la population, on aura aussi renforcé l'indépendance économique nationale. Du même point de vue, on peut analyser les possibilités de coopération avec les pays voisins, pour essayer d'arriver à la substitution des importations dont l'échelle de fabrication économiquement rentable ne peut pas être assurée par chaque pays isolément, mais qui peut être atteinte au niveau régional. Toutefois, il existe de grands projets dont la réalisation peut contribuer à la création d'autres pôles de développement.

B - LES PROJETS D'ENVERGURE

L'économie de la Haute-Volta a été gravement affectée depuis 1973 par une série de sécheresses successives et par la crise de l'énergie. Ces dernières années ont été caractérisées par un déséquilibre accru de la balance commerciale résultant d'une croissance régulière des importations constituées principalement de produits manufacturés, de carburant et de services et d'une stagnation des opérations reposant sur quelques produits agricoles non transformés. Afin de remédier à cet état de chose, la Haute-Volta a décidé de développer à la fois le secteur agro-pastoral, de valoriser ses ressources minières et de jeter les bases d'une véritable industrialisation. C'est pourquoi on parle de plus en plus de la mise en valeur des gise-

ments de manganèse de Tambao et des calcaires de Tin-Hrassan de l'or de Poura, et de l'exploitation agro-industrielle de la vallée du Sourou. Cela aboutirait à la création de nouveaux pôles industriels et de développement dans le nord-est, et le nord-ouest, du pays, et la région de Poura, et à une meilleure articulation économique dans le pays, grâce aux liaisons ferroviaires et routières.

1. Le développement minier

a) Le Projet Tambao

La question de la mise en valeur des potentialités minières et agro-pastorales de cette zone a fait l'objet de plusieurs études dont certaines ont pu être menées grâce à l'assistance technique du P.N.U.D.. Depuis 1974, des sources de financement diverses ont marqué leur intérêt pour participer à l'exploitation du potentiel minier pour autant qu'une infrastructure de transport adéquate en permette l'exportation par la Côte-d'Ivoire. Mais, d'ores et déjà, le Gouvernement a financé sur ses propres ressources le démarrage des travaux de la voie ferrée sur le tronçon Ouagadougou-Kaya. A ce jour, l'ensemble des terrassements et ouvrages d'art sont en voie d'achèvement ainsi que le préparation du terrain pour les bâtiments, quais et cours de gare.

Le gisement de manganèse de Tambao se situe à environ 340 km au nord-est de la Haute-Volta et à 1 500 km d'Abidjan ; tandis que la carrière de calcaire de Tin-Hrassan est à 35 km au nord-ouest de Tambao.(90) La Haute-Volta attend beaucoup de ces deux gisements miniers. L'exploitation du manganèse et, éventuellement sa transformation en ferro-manganèse, principal produit à élaborer avec ce métal, représenterait seulement la production d'une matière auxiliaire pour la sidérurgie, sans répercussion directe sur le développement du secteur. Le calcaire dolomitique de Tin-Hrassan permettra de produire suffisamment de matières premières pour le fonctionnement d'une cimenterie de 150 000 tonnes par an. C'est à ce niveau que l'on assistera sans doute à une relance de l'industrie, notamment celle du bâtiment. L'activité industrielle qui résultera de la mine de

---

(90) - Voir figure 15.

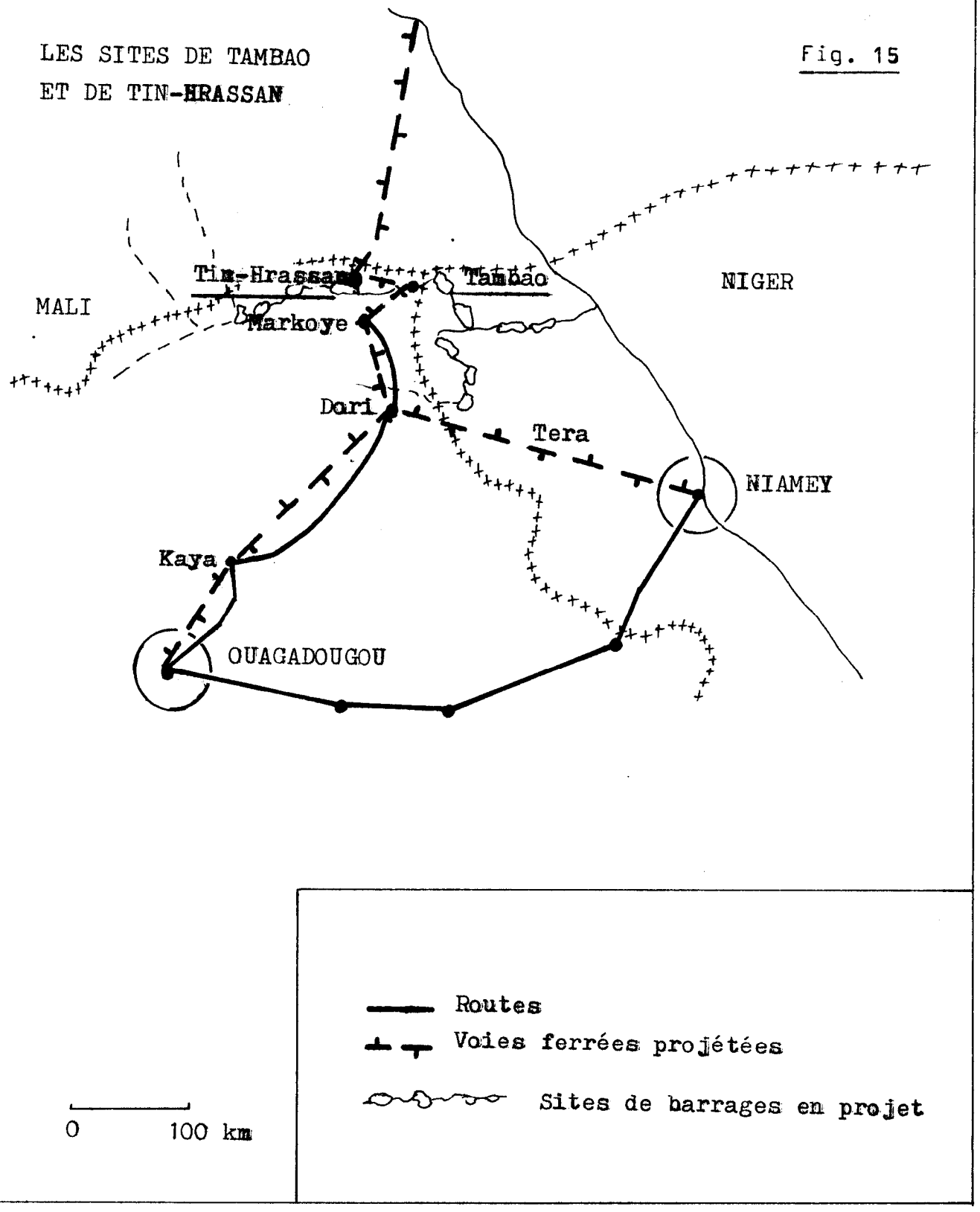
manganèse et la carrière de calcaire ainsi que de la construction puis de l'entretien et l'exploitation de la voie ferrée, entre Ouagadougou et Tambao, sera déterminant pour l'avenir socio-économique de cette zone. Elle aura non seulement un impact généralisé sur l'ensemble de l'économie voltaïque mais aussi fera sentir ses retombées sur la région. Ces deux aspects géographiques seront analysés successivement.

- L'impact socio-économique au niveau national.

La réalisation du projet va entraîner l'accroissement de la valeur ajoutée résultant des salaires distribués aux employés de la mine et du chemin de fer. 1 200 emplois permanents directs environ (640 pour le chemin de fer lui-même) seront créés, dont l'essentiel sera situé au Sahel, et 1 400 emplois temporaires. Au cours des dernières années, le taux de couvertures des importations voltaïques par les exportations était en baisse constante en raison principalement de la pauvreté de la productivité agricole suite aux variations climatiques et de la faiblesse des productions industrielles qui n'offrent pas la possibilité d'exporter. Le projet par contre sera générateur d'une production qui sera totalement destinée à l'exportation. A ce titre, il sera donc la source de rentrées de devises qui seront particulièrement bienvenues en Haute-Volta dont la balance de paiements a connu de sérieuses difficultés liées notamment aux accroissements du prix du combustible sur le marché pétrolier mondial. La mise en exploitation de la carrière de calcaire combinée avec le production de ciment à Ouagadougou permettrait la réduction des importations de ciment. L'existence de la cimenterie entraînerait selon l'étude PNUD/FAO/BIT de juin 1982, une réduction du prix du ciment, de l'ordre de 25 % par rapport au niveau actuel (la tonne de ciment importée coûte 54 000 F. CFA sur le marché voltaïque). La vente du minerai de manganèse et de la réduction des importations de ciment, lorsque l'ensemble des projets sera en exploitation, représenterait une économie annuelle de devises de plus de 14 milliards de F. CFA, soit environ 30 % du déficit commercial en 1979 (47,7 milliards de F. CFA). Enfin, on peut s'attendre à une certaine diversification de l'économie. La production manufacturière va se développer donc une diversification de la base économique du pays entraînant la création d'emplois directs et indirects grâce à cette nouvelle activité. Ceux-ci favoriseraient non seulement une stabilisation de

LES SITES DE TAMBAO
ET DE TIN-HRASSAN

Fig. 15



Source : G. PALLIER .- Géographie générale de la Haute-Volta
avril 1978 page 163

l'économie, mais aussi probablement la naissance d'un petit secteur secondaire d'industries de réparation ou de fabrication d'équipements simples.

- L'impact socio-économique du projet au niveau régional.

La région de Tambao-Tin Hrassan située dans la zone sahélienne est actuellement isolée du reste de l'économie nationale en raison du manque de voies de communication satisfaisantes et de l'absence de villes suffisamment importantes pour donner des services adéquats à la population. La mise en oeuvre du projet remédierait à ces deux inconvénients. Le chemin de fer fournira d'abord aux populations du Sahel et de la partie septentrionale du département du Centre-Nord une voie de communication rapide, confortable, sûre et utilisable en permanence entre ces régions et la capitale, de même qu'en prolongation jusqu'au port d'Abidjan. Ceci permettra le désenclavement de ces deux régions particulièrement pour le Sahel, chroniquement déficitaire en produits vivriers, et qui souffre fréquemment des difficultés d'approvisionnement au moment de la période de soudure, qui coïncide avec la période où les transports sont les plus difficiles. D'autre part, la construction du village pour héberger les familles des travailleurs des mines de Tambao et de Tin-Hrassan donnera un centre de services adéquats aux populations de la région et notamment aux pasteurs nomades qui constituent actuellement les agents économiques principaux de cette partie de la Haute-Volta. Ce désenclavement et l'exploitation des ressources minières pourront susciter la génération d'activités industrielles nouvelles (fonderie, menuiserie métallique, fabrique de matériaux de construction à base de ciment ...) étant donné que l'accès aux marchés urbains de Ouagadougou et des villes côtières sera possible. On peut s'attendre donc à un accroissement des activités de transport entre la zone et le reste du pays, et à une élévation des revenus de la population. L'impact industriel du projet est sensible à plusieurs niveaux. A court terme, il améliore directement les conditions de vie des populations de la zone d'influence, grâce aux emplois rémunérés et à la baisse des coûts de transports des produits vivriers et de consommation courante et en permettant une meilleure valorisation des productions exportées de cette région (produits de l'élevage et de façon marginale, produits agricoles) ; indirectement, l'augmentation des revenus devrait contribuer puissamment à l'amélioration des techniques culturales et au développement

de la production agricole pour l'auto-consommation dans une large mesure. A plus long terme, le projet crée des conditions favorables à un développement économique plus diversifié (mines, industries, commerce et transports, tourisme ...) et mieux intégré dans l'économie nationale. Cette diversification ne relève pas de la seule construction du chemin de fer, mais celle-ci en constitue une condition nécessaire au Sahel dont le potentiel de développement dans le secteur primaire est limité pour des raisons climatiques. Sur le plan démographique, le projet Tambao dans son ensemble favorise l'urbanisation des localités directement desservies. Il faut s'attendre à une croissance accélérée de Kaya, Dori et Markoye. Cette accélération de l'urbanisation s'accompagnera sans doute de mouvements de population locaux. En revanche, la construction du chemin de fer et le développement économique possible devraient permettre de freiner l'émigration vers Ouagadougou, les grandes villes du sud ou la Côte-d'Ivoire, des jeunes qui ne trouvent pas actuellement d'emplois au nord-est du pays.

b) L'or de Poura

La réouverture de la mine d'or devrait permettre de relancer l'économie régionale et nationale. Fermée depuis mars 1966, la mine sera de nouveau mise en exploitation à partir de 1985. Elle produira 2,2 tonnes d'or pendant vingt ans. Dans un contexte économique particulièrement difficile, cette réouverture augmentera les recettes d'exportation de la Haute-Volta de 10 % et les recettes budgétaires de 8 % par an (en monnaie constante 1980), avec le cours de l'or à 350 dollars l'once. Le gisement dont les réserves sont estimées à 22 350 kg d'or fin, aurait une valeur de plus de 80 milliards de F. CFA. Le second démarrage de Poura, grâce à une meilleure gestion financière et technique, sera-t-il plus rentable que le premier ? *"Si, jusqu'en juillet 1977, les cours très bas du métal jaune interdisaient tout espoir, depuis cette date les cours ont atteint le seuil de rentabilité de l'opération"*. (91) Mais des craintes persistent. La durée d'exploitation prévue de la mine n'est que de vingt années. Et les coûts d'exploitation

(91) - P. TAPSOBA, administrateur-coordonnateur de la Société de Recherches et d'Exploitation Minières (SOREMI), l'un des hauts responsables de ce projet minier.

sont élevés : ainsi, l'énergie produite par la centrale thermique représente à elle seule plus de 30 % de ces coûts. Alors, est-il bien raisonnable d'investir plus de 11 milliards de F. CFA ? Selon les experts, la rentabilité de Poura est prouvée dans les conditions actuelles ; les investissements seront amortis sur dix ans. Si nous nous référons aux cours de l'or depuis un an (350 dollars l'once), la rentabilité financière du projet serait alors de 20 %. Exemple concret de la volonté du gouvernement de mettre en valeur le sous-sol voltaïque, cette entreprise marque l'aboutissement d'un rêve de dix ans, car les investissements ont été mobilisés avec difficulté. En 1971, après cinq années de négociations, l'Etat crée la SOREMI. En 1974, lors de la première montée des cours de l'or, la SOREMI demande à une filiale de la puissante firme anglaise Lonrho Consultancy and Development, d'étudier la réouverture de Poura. Mais Lonrho refusant d'investir dans le projet, les deux parties se séparent. En avril 1979, une société française, Conframines, filiale du Bureau de Recherches Géologiques et Minières (B.R.G.M.), prend la succession des Anglais. Dès lors, les événements s'accélèrent. Le rapport de faisabilité est présenté en février 1980 à la Caisse Centrale de Coopération Economique (C.C.C.E.) et à la Banque Européenne d'Investissement (B.E.I.). Enfin, la SOREMI -dont les actionnaires sont l'Etat voltaïque (60 %), la Banque Islamique de Développement (19,98 %), Pennnaroya (0,02 %) et Coframines (20 %)- réussit à mettre en place le financement. Et les travaux sont lancés avec pour partenaire technique Coframines. La voltaïsation des cadres sera l'un des objectifs prioritaires du projet : leur pourcentage passera de 50 % au départ (soit 40 sur 80) à 80 % cinq ans plus tard ; 934 millions de F. CFA sur financement du Fonds d'Aide et de Coopération (F.A.C.), de la C.C.C.E. et de la S O.R E.M I. y seront consacrés. La mine emploiera plus de 750 ouvriers, faisant passer la ville de Poura de 5 000 à 15 000 habitants. Elle devrait également jouer un rôle de pôle de développement pour la région. Une société de conseil française, la Société d'Assistance Technique et de Coopération (S.A.T.E.C.) étudie un programme agricole intégré. L'impact socio-économique de l'exploitation de la mine ne sera pas aussi important que celui de Tambao, mais toutefois pendant la durée de l'exploitation, des salaires seront distribués, une infrastructure de base verra le jour (routes, écoles, dispensaires ...), les échanges commerciaux entre Poura, et les villes voisines (Tenado, Boromo, Diébougou ...) vont s'intensifier.

On peut s'attendre donc, à une redynamisation de l'activité économique régionale, à une diversification de la production, et à une augmentation substantielle de la consommation. C'est pourquoi, nous pensons, que ce projet mérite une attention, car sa réalisation peut contribuer à relancer l'industrie. Il peut donc être aussi, une condition du développement industriel voltaïque, dans la mesure où il transforme une matière première locale qui ne générera pas directement d'autres activités industrielles (il s'agit d'une pure extraction) mais dont l'impact psychologique auprès des investisseurs du secteur minier sera grand.

2. L'aménagement hydro-agricole de la vallée du Sourou et de la Haute Vallée de la Volta Noire

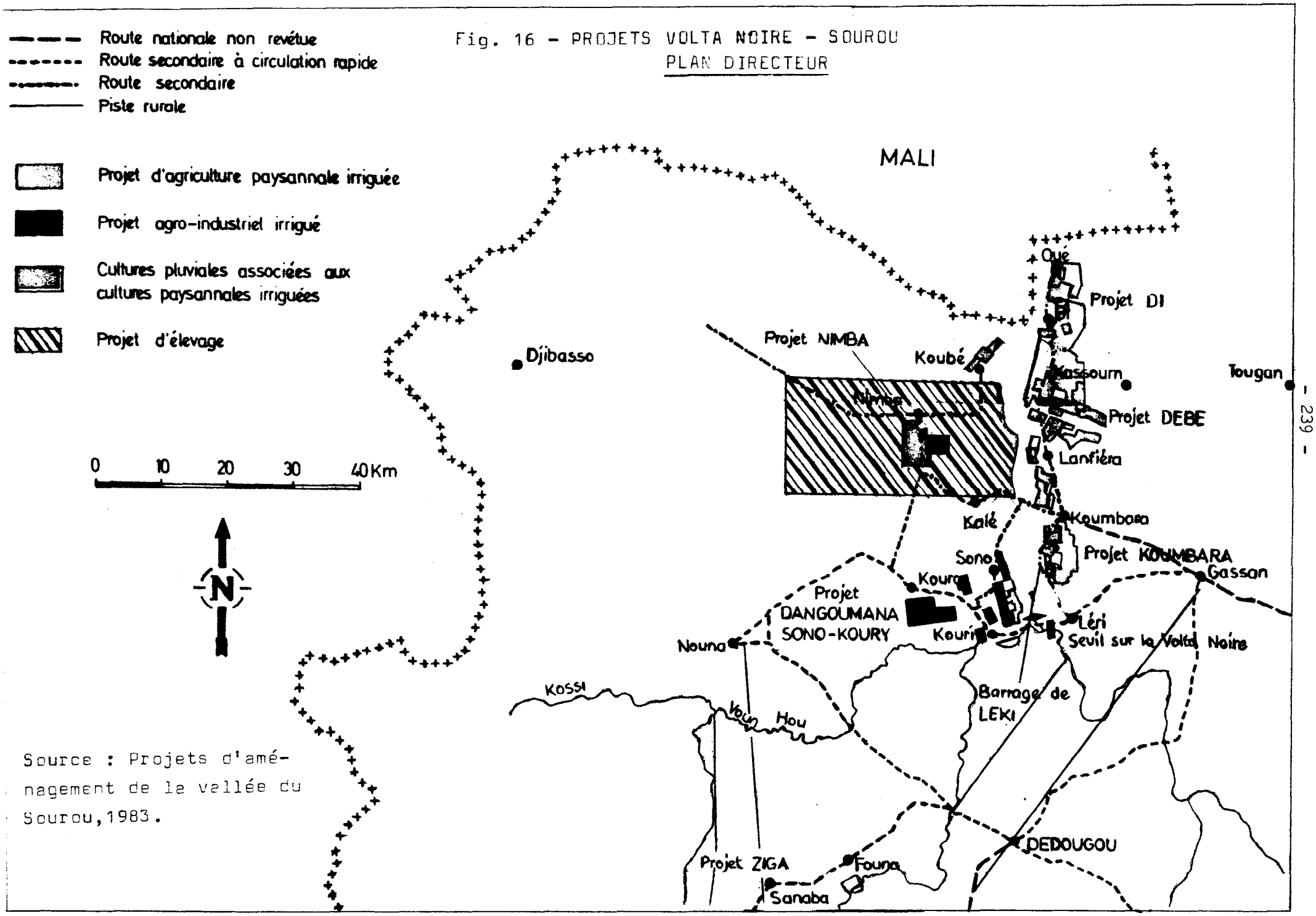
L'agriculture irriguée occupe, avec environ 8 500 hectares irrigués dont 5 000 en maîtrise complète de l'eau, une place encore modeste dans la production agricole voltaïque. La mise en valeur du potentiel hydro-agricole de la Haute-Vallée estimée à 13 000 hectares n'est donc qu'à peine ébauchée malgré la priorité donnée au développement des cultures irriguées dans la politique d'auto-suffisance alimentaire voltaïque. A ce titre, l'Autorité pour l'Aménagement des Vallées des Voltas (A.V.V.) a procédé en 1980 et 1981 à l'étude du schéma directeur d'aménagement de la vallée du Sourou et de la Haute-Vallée de la Volta Noire dont les potentialités de productions agricoles irriguées paraissent à priori très importantes. Le Schéma d'aménagement porte sur un vaste ensemble géographique axé sur le complexe hydraulique Volta Noire amont-Sourou.(92) L'examen des potentialités physiques et humaines et des perspectives (de besoins en produits) a conduit à retenir un ensemble de projets irrigués : des projets du type paysannal avec productions céréalières et maraîchères irriguées (blé, maïs avec en rotation de la pomme de terre ou du niébé) associées à des cultures pluviales traditionnelles ; des projets rizicoles paysannaux du type vallée du Kou ;(93)

(92) - Voir figure 16.

(93) - Il s'agit d'un aménagement hydro-agricole sur 1 000 ha pour la culture du riz sur la rivière Kou, à 22 km au sud-est de Bobo-Dioulasso. Il est le fait de paysans exploitants, sous l'impulsion de la Chine de Formose.

Fig. 16 - PROJETS VOLTA NOIRE - SOUROU

PLAN DIRECTEUR



Source : Projets d'aménagement de la vallée du Sourou, 1983.

des projets de type agro-industriels pour des productions soit polyculturales (céréales, oléoprotéagineux) ou sucrières dans les secteurs de sols lourds difficiles à travailler en paysannal ou dans des zones à ressources en eau limitées pour réduire les pertes (meilleure efficience des arrosages).

Sur ces possibilités quelques projets ont été retenus.(94) Parallèlement à ces projets proprement agricoles, il faut rappeler l'importance de l'élevage pour lequel il est prévu en rive ouest du Sourou, la création d'un ranch de 70 000 hectares auquel pourra être associé un centre d'embauche utilisant les résidus du périmètre sucrier. La construction d'un abattoir est donc possible. Parmi les avantages qu'on peut en tirer, il y a les perspectives d'un ravitaillement en viande des centres urbains proches certes (Tougan, Kembara, Nouna, Toma, Ouahigouya), mais aussi celui des villes frontalières maliennes. En outre, il faut souligner que les études de l'A.V.V. ont montré que les aménagements hydro-agricoles de la Volta Noire ne compromettent pas l'utilisation de la plaine inondable de la Volta comme pâturage de saison sèche. Ces projets seront par ailleurs, l'occasion d'une meilleure insertion élevage-agriculture grâce au développement de la traction bovine et de l'embauche paysannale ou industrielle. L'un des avantages essentiels de ces aménagements sur le plan industriel, réside dans la possibilité d'implantation d'une industrie sucrière sur le modèle, de celle déjà existante à Banfora. Nul doute que son impact socio-économique, apportera à cette région rurale sans activité industrielle motrice, un certain dynamisme à l'instar des centres "mono industriels". Le projet va permettre de réaliser dans la vallée du Sourou un complexe sucrier qui occupera une superficie de 11 160 hectares dont 8 000 seront consacrés à la culture de la canne à sucre. L'axe nord-sud du périmètre mesurant 12 km, et l'axe est-ouest, 9,3 km. Mais dans une première phase, seuls seront aménagés 3 000 ha environ. L'usine aura une capacité annuelle de 30 000 tonnes de sucre raffiné en granulé, extensible à 80 000 tonnes par an. Pourquoi un deuxième complexe sucrier ? A partir de 1986, date probable de fonctionnement du complexe du Sourou, on attend une production voltaïque de sucre de 65 000 tonnes (30 000 tonnes au Sourou et 35 000 tonnes à la SOSUHV), une consommation locale de 56 000 tonnes et des exporta-

---

(94) - Voir tableau XXXVII.

TABLEAU XXXVII - Les grands projets hydro-agricoles

Localisation	Surface agricole concernée (ha)	Surface irriguée (ha)	Production
		PERIMETRE DU SOUROU	
DI	5 400	1 800	Céréalier en paysannat
DEBE	7 000	2 100	Céréalier en paysannat
		700	Rizicoles
	TOTAL	4 600	
DANGOUMANA			
SONO-KOURI	7 680	5 880	Polyculture agro-industrielle
		600	Céréalier en paysannat
	TOTAL	6 480	
NIMBA	3 000	3 000	Périmètre sucrier
KOUBE-ILLA	900	300	Céréalier en paysannat
KOUMBARA	5 000	1 400	Maraîcher en paysannat
		PERIMETRE DE LA VOLTA NOIRE	
SEGUERE-BADEMA	500	500	Fruitier maraîcher en paysannat
BOSSORA	810	810	Rizicole
LAHIRASSO	920	920	Rizicole
MONTIONKUY	640	640	Céréalier en paysannat
MONKUY	4 680	1 560	Céréalier en paysannat
ZIGA	3 760	3 760	Polyculture en régie

Source : A.V.V. - Aménagement Hydro-Agricole du Sourou.

tions dans les pays membres de la C.E.A.O. de 9 000 tonnes. Le projet sucrier se situe dans le cadre de la politique du Gouvernement visant à l'autosatisfaction alimentaire et le développement et la transformation industrielle des produits. Sur le plan social, le projet créera 2 000 emplois permanents, permettra de limiter l'exode rural et favorisera par conséquence la fixation de la population. Pour la fourniture de tomates à l'usine de jus de fruit "SAVANA" à Bobo-Dioulasso, il est également prévu la création d'une plantation de tomates à Samandéni sur la Volta Noire d'une capacité de 600 tonnes par an.(95) La création d'emplois est évidemment l'un des aspects importants, en particulier pour le monde rural auquel il apportera un revenu supplémentaire d'autant plus que ces cultures auront lieu en dehors de la saison agricole traditionnelle. La plantation emploiera 345 personnes, dont 30 cadres et 15 ouvriers permanents pour les travaux d'entretien des bâtiments et des cultures, et 300 ouvriers journaliers.

Que ce soit dans la stratégie ou dans les politiques spécifiques du développement industriel, les efforts à consentir et les moyens de tous ordres à mobiliser sont très énormes pour la Haute-Volta. Mais l'expansion industrielle ne peut véritablement s'amorcer sans que les dispositions favorables à cet effet n'existent. Dans tous les cas, toutes les potentialités devront être exploitées judicieusement, car les conditions d'un développement industriel ne seront jamais réunies en totalité. Mais au fur et à mesure que l'industrie se renforce et s'articule, elles s'améliorent. En tout état de cause, un remaniement global de toute la politique industrielle s'impose, afin de l'adapter davantage aux réalités actuelles.

---

(95) - Des cultures de rotation sont prévues : 750 tonnes d'oignons, 200 tonnes de maïs, 50 tonnes de fèves de soja par an.

C O N C L U S I O N

Au terme de la présente étude, il nous paraît nécessaire non seulement de tirer une conclusion, mais également d'attirer l'attention sur un certain nombre de points qui nous paraissent fondamentaux pour l'industrialisation de la Haute-Volta. L'intérêt d'une telle recherche dans un pays sahélien enclavé tel que la Haute-Volta est d'avoir permis d'englober l'ensemble des industries dans l'analyse du processus de l'industrialisation en décrivant les étapes successives de mise en place. Le nombre d'industries permet toujours d'avoir une vue d'ensemble du phénomène. Si la finalité de toute opération de développement est la recherche du bien-être de la population, il convient toutefois de reconnaître que l'industrialisation de ce pays se fait très difficilement.

La production agricole ne dégage pas toujours un surplus suffisant susceptible d'être drainé vers les industries. Cette pénurie explique pourquoi certaines usines (minoterie) ont recours à des matières premières importées, produites pourtant sur place mais en trop faibles quantités (maïs, mil). Quant aux autres types d'industries (mécaniques, chimiques...) les importations de produits finis ou semi-finis sont toujours indispensables. Dans la plupart des cas, elles sont onéreuses, avec pour inconvénient de coûter cher aux consommateurs. Au centre des terres, la Haute-Volta est sans ressources énergétiques bon marché, sans ressources minérales immédiatement exploitables, presque sans eau. Son réseau de transport est inadéquat et se prête mal aux exigences de l'activité économique dans son ensemble. Cependant, elle dispose d'une main-d'oeuvre nombreuse, bon marché, relativement stable et courageuse, pour laquelle l'absence de formation professionnelle n'est qu'un handicap provisoire. La technologie sera pour longtemps encore en grande partie de provenance étrangère. Cette dépendance semble indispensable à la qualité des produits : concevoir une entreprise, diriger l'exploitation, construire une usine, former le personnel nécessitent des connaissances scientifiques qui ne s'improvisent pas. Et pourtant, beaucoup d'entreprises ne fonctionnent pas à pleine capacité et vendent par conséquent leur produit à un prix trop élevé. Les conditions économiques ne sont guère brillantes. La Haute-Volta est confrontée aux conditions difficiles qu'exigent les capitaux étrangers : les prêts sont consentis à des taux de remboursement élevés et les différés de paiement courts. En général, l'aide financière est viciée dès le départ par le

phénomène de l'aide liée. En effet, l'aide est parfois conditionnée par l'acquisition du matériel dans les pays donateurs, ce qui exclut à priori un appel à la concurrence pour la fourniture de ce même matériel, donc d'opérer des choix. L'insuffisance de souplesse et d'autonomie dans les décisions de financement ralentit et bloque même quelquefois la réalisation des projets. L'obstination à rechercher des ressources financières peu chères impose très souvent des délais très longs, qui permettent à l'inflation de se faire sentir sur le coût des investissements, parfois dans des proportions telles que l'effet des ressources financières bon marché ne peut la compenser. La rapidité d'exécution dans les décisions de financement serait cependant un stimulant considérable de l'industrialisation. Sur ces difficultés, vient se greffer le problème des débouchés des produits industriels.

Il faut se rappeler que la Haute-Volta est un pays pauvre où le secteur rural concentre 90 % de la population. Son revenu est faible, son épargne presque inexistante. De plus, cette population est encore très peu portée vers l'activité industrielle qu'elle a longtemps ignorée. Le marché intérieur est fort réduit, tandis que les marchés extérieurs sont difficilement accessibles : dans le continent, l'accès aux marchés africains n'est pas aisé. Tous les pays fabriquent presque les mêmes produits. La Haute-Volta subit particulièrement la concurrence des pays de la côte, surtout la Côte-d'Ivoire, mieux située, plus riche en sources d'énergie et en matières premières. Les barrières douanières sont difficilement franchissables malgré les nombreux accords de coopération économique, notamment dans le cadre de la Communauté Economique de l'Afrique de l'Ouest (C.E.A.O.). Il faut exclure, du moins ramener à ses justes proportions l'espoir d'exporter vers les pays industrialisés, car ils n'achètent pratiquement que des matières premières ou des produits semi-finis agricoles. Il apparaît pourtant que l'exportation massive des produits fabriqués vers l'extérieur est la clé d'une industrialisation d'envergure. Les recettes de ces ventes massives provoquent toujours une propulsion en avant, mais la quantité et la qualité des produits ne leur permettent pas encore de s'imposer sur les marchés étrangers où ils n'apparaissent que rarement (produits huiliers, fruits et légumes, viandes...). Le but actuel de

l'industrialisation est la substitution des produits nationaux aux produits industriels étrangers sur les marchés concernés. Les ambitions de conquête importante de marchés extérieurs n'apparaîtront que lorsque ce but sera vraiment atteint.

C'est dans ce contexte difficile qu'est née et se développe l'industrie voltaïque. Certes, l'Etat a raison de favoriser l'installation ou de participer au capital des sociétés industrielles dites prioritaires qui élaborent, puis, transforment les matières premières locales, les produits de l'élevage, le riz, le coton, l'arachide, l'argile.. Bien dirigées, ces entreprises peuvent avoir d'excellents effets cumulatifs. Par contre, lorsqu'il encourage des industries dites de consommation de masse qui valorisent des matières premières ou des produits semi-finis importés, il faut être prudent. On peut se demander à juste titre ce que retire le pays de cette entreprise, car elle aggrave le déséquilibre de la balance commerciale et accroît davantage la dépendance économique. Ainsi, mis à part les salaires déversés dans le circuit économique, on ne voit donc plus tellement quels sont les bienfaits du développement industriel en Haute-Volta. Si le schéma de la croissance polarisée est souvent évoqué, il est utile de rechercher dans quelle mesure il est actuellement appliqué et dans quelle mesure cette politique pourrait orienter le développement industriel. La polarisation de la croissance nous paraît peu sensible en Haute-Volta, même au niveau des deux principales villes, Ouagadougou et Bobo-Dioulasso qui ne jouent pas en fait le rôle de pôle de développement à l'instar des grandes métropoles européennes ou nord-américaines... Ces deux villes présentent des traits assez dissemblables qui se recoupent certes, mais leur développement respectif est plus largement dépendant de leurs fonctions administratives, commerciales à petite échelle que de leur vocation industrielle. Les industries qui y sont représentées sont diverses sans qu'aucune ne joue un rôle dominant très marqué, sauf peut-ête la SHS-HV à Bobo-Dioulasso et les brasseries dans les deux villes. La polarisation est ici un phénomène urbain (administratif) sans activité motrice bien définie. Le rayon d'attraction de ces villes est très négligeable, elle se limite tout au plus au phénomène de l'exode rural. Elles n'ont donc pas d'envergure extérieure. Le développement actuel est surtout induit dans le secteur agricole qui approvisionne certaines industries et subvient à la nourriture de la population urbaine, tout en offrant des débouchés non négligeables aux activités

secondaires et tertiaires des villes. Par contre les relations des villes, pôles de développement avec les autres centres industriels secondaires sont très peu développées. La polarisation ne produit pas ici la création d'un réseau de relations inter-industrielles et inter-régionales. On se trouve situé au-dessous du seuil où les effets de polarisation sont possibles, c'est-à-dire, du seuil où la présence de certaines industries permet la création et la rentabilité d'autres industries. Ces villes à l'industrialisation ébauchée sont des centres de croissance : elles peuvent dans un avenir plus ou moins proche franchir un seuil qui leur permettrait de jouer un rôle plus important dans l'industrialisation, mais il ne semble pas que cette situation puisse être réalisée très rapidement.

Au terme de ce bilan, l'industrie voltaïque apparaît comme embryonnaire ; l'agriculture doit rester la base du développement économique voltaïque : sans elle, aucune industrie agro-alimentaire ne pourra se mettre en place. L'industrialisation dans son ensemble est très faible par rapport à celle des pays côtiers comme la Côte-d'Ivoire ou le Sénégal. Notre étude et notre bilan peuvent également sembler pessimistes et critiques ; ils n'ont cependant voulu être que la transcription objective de nos recherches et un premier pas dans la voie d'une prospective constructive.

B I B L I O G R A P H I E

GENERALITES

AFANA (O) ; REY (P.P.).- L'économie de l'Ouest Africain : perspectives de développement.- E.D. refondue, Paris : Maspero, 1977, 213 p. : 1 fig. ; 15 tabl.

ANDRIAMANANJARA (R.).- Les besoins des populations et l'industrialisation en Afrique.- Revue Internationale du travail. 117 -6), 1978, p. 817-821.

Aperçu de l'aide publique extérieure accordée à la Haute-Volta de 1972 à 1976 (juin 1977), en 1979 (mars 1980), en 1980 (mars 1981).

Aperçus sur la Haute-Volta.- Bulletin de l'Afrique Noire. 23 -1046), 1980, p. 20169-20172.

BANHORA (Z.).- Etude de la politique industrielle de la Haute-Volta (Ouagadougou), mars 1981.

Banque Mondiale.- Economic memorandum on Upper Volta, Washington, IBRD, 1979.

Bilan et perspectives du développement industriel à Ouagadougou.- Bulletin de l'Afrique Noire 15 (637), mars 1971, p. 12885-12855.

Bilan et pespectives de l'industrialisation en Haute-Volta.- Bulletin de l'Afrique Noire 16 (679), 1972, p. 1327-13260, 3 tabl.

BLONDEL (F.).- Les recherches d'or en Afrique française.- Chronique des mines coloniales n° 33, Paris, 1934.

BOURNET (J.) ; DELAFOSSE (R.).- Les possibilités minières de la République de Haute-Volta : Ministère du Plan et des Travaux Publics, juin 1968, 133 p., croquis et 3 cartes hors texte.

CARRE (J.J.).- Rapport sur l'industrie.- Proposition pour accélérer le développement industriel en Haute-Volta, novembre 1972.

C.E.A.O..- Intégration Africaine n° 10, août 1980, 72 p.

CELESTIN (J.).- Etude de l'armature urbaine de la Haute-Volta, juin 1983.

CHAULEUR (P.) ; LEDUC (J.).- L'Afrique industrielle.- Paris : Maisonneuve et Larosse, 1975, 339 p., : tabl. ; bibliogr. (48 réf.).

Les 500 premières entreprises d'Afrique Noire : Bénin, Cameroun, Niger, Sénégal, Tchad, Togo.- Paris : Ediafric 1975-NP : tabl. (Numéro spécial du Bulletin de l'Afrique Noire).

Communauté Economique Européenne- Bruxelles.- Les possibilités d'industrialisation des Etats Africains et Malgaches associés.- Bruxelles : Communauté Economique Européenne, 1966, 4 vol.

Les conditions de l'industrialisation des pays en voie de développement.- Industries et Travaux d'Outremer 15 (160), 1967, p. 237-240.

DAMIBA (P.C.).- L'économie voltaïque.- Revue française, 212, 1968, p. 35-40 : 17 phot.

DE VALLEE (J.).- Programmation et promotion du commerce extérieur de la Haute-Volta CNUCED/GATT, 1982.

DESSERTE - Nouvelle zone industrielle de Ouagadougou, janvier 1970.

DEYER (D.).- Note sur l'orpaillage indigène en Côte-d'Ivoire, Services des mines, Dakar, 26 avril 1940.

DIJK (M.P.V.).- Politique Industrielle de la Haute-Volta, Ouagadougou, juillet 1981, 105 p.

DIJK (M.P.V.).- Propositions pour une politique globale de développement de la petite entreprise à Ouagadougou, (Addis-Abéba), BIT-PECTA, 1980.

DIJK (M.P.V.).- Le secteur informel de Ouagadougou et Dakar. Potentiel de développement des petites entreprises dans deux capitales ouest-africaines - Thèse de doctorat, Bennebroek, 1981.

Les douze Etats d'Afrique Noire de la zone franc en 1977-1978.- Bulletin de l'Afrique Noire 22 (993), 1979 p., 19293-19306 : 22 tabl.

Etude des circuits de distribution de la Haute-Volta.- Situation actuelle et projets de réformes, novembre-décembre 1974, 169 p.

Etude de faisabilité de la liaison ferroviaire Ouaga-Tambao-Tin-Hrassan, novembre 1983.

FURTADO (C.).- Sous-développement, dépendance : une hypothèse globale.- Tiers-Monde 13 (52), 1972, p. 657-702.

GAMANI (C.).- Les pays les moins avancés dans les années 1980 : rapport du Secrétaire général de la conférence.- Bulletin d'information, numéro spécial, août 1981.

GERMIDIS (D.A.).- L'aide liée : un examen des faits.- Tiers-Monde 12 (48) 1971, p. 699-720, 5 tabl.

Haute-Volta (République).- Etude du secteur des transports. Tome II - Rapport général, mai 1977, 647 p.

Haute-Volta (République).- Ministère du Commerce du Développement Industriel et des Mines : Investir en Haute-Volta, 1979.

Haute-Volta (République).- Ministère du Plan et des Travaux Publics. Demande de financement concernant un projet d'urbanisation pour les villes de Ouagadougou, Bobo-Dioulasso et Koudougou.

Haute-Volta (République).- Etude de factibilité : approvisionnement des G.M.V. en céréales locales. Fabrique de biscuits et d'aliments pour bébés. Volume I, II, août 1976.

Haute-Volta (République).- Plan cadre 1967-1970.

Haute-Volta (République) - IIème Plan quinquennal 1972-1976.

Haute-Volta (République).- IIIème Plan quinquennal 1977-1981.

Haute-Volta (République).- IVème Plan quinquennal 1983-1986.

Haute-Volta (République).- La voie étroite du développement.- Jeune Afrique n° 965 (lettre d'information), 4 juin 1979.

Haute-Volta (République).- Ministère du Développement Rural.- Bulletin des Statistiques Agricoles, campagnes 1978 à 1982.

Haute-Volta (République).- Programme substantiel d'action 1980-1981. Conférence des Nations-Unies pour les pays les moins avancés, février 1981.

L'industrie voltaïque en 1977. Europe-Outremer 55 (575), 1977, p. 36-40.

Une industrie de plus en plus diversifiée et en plein essor dans certains pays.- Europe-Outremer 43 (440), 1966, p. 28-31.

KIETHGA (J.B.).- L'or de la Volta Noire : Archéologie et histoire de l'exploitation traditionnelle (région de Poura),Paris, éd. Karthala, CRA 1983, 247 p.

KONATE (F.).- Etude sur le transit routier et ferroviaire des marchandises importées en Haute-Volta. Université du Bénin (ESTEG), 1981 ; 92 p., (T.E.R. : Bénin ; 1981).

KOSSODO.- Goulots d'étranglement et solutions - Analyse d'une zone industrielle à Ouagadougou. Haute-Volta, juillet 1982, 136 p.

MATON (G.).- Etude de l'évolution de la consommation en eau potable de la ville de Ouagadougou et ses conséquences sur les équipements ultérieurs, 37 p., 16 graphiques et 2 cartes.- République de Haute-Volta - Ministère du Développement et du Tourisme - janvier 1967.

ONUDI.- L'industrialisation des pays en voie de développement. Problèmes et perspectives : les industries alimentaires (Monographie n° 9, New-York 1969.

ONUDI.- Réunion de solidarité des ministres de l'industrie en vue de coopérer au développement industriel de la République de Haute-Volta - Propositions de projets - Ouagadougou (Haute-Volta), 22-25 septembre 1981, 76 p.

PALLIER (G.).- Géographie générale de la Haute-Volta - Publication de l'UER des Lettres et Sciences Humaines de l'Université de Limoges, avril 1978.

PENOUIL (M.).- Coopération entre Etats Africains et industrialisation de l'Afrique de l'Ouest.- Année Africaine, 1972, p. 307-327, 1 tabl.

La production animale voltaïque - Perspectives de développement. SCET International - Tome I - Notes de synthèse, 1972, 137 p.

Prolongement ferroviaire en Haute-Volta : Omnium Technique d'Aménagement, 1972, - Rapport général, 10 volumes.

ROGEZ (J.).- Les transports terrestres en Afrique.- Economiste Tiers-Monde, 37, 1979, p. 15-39 : fig. ; tabl. ; photo, cartes.

Rapport sur l'évolution de la situation économique de la Haute-Volta et sur l'assistance du PNUD à ce pays de 1960 à 1980.

SAGASTZKY (J.).- Problèmes d'organisation de l'industrie aurifère dans l'ex-Haute-Volta, Abidjan, Archives Sodemi, 23 juillet 1940, folio 1, n° 460.

SNELDER (R.M.J.E.).- Etude de la politique industrielle de la Haute-Volta, Dakar, mai 1981.

SOFITEX.- Rapport d'activité, 1980-1981 ; 1981-1982.

Statistiques économiques et monétaires de la Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest n° 294, BCEAO, mai 1981, 35 p.

Bibliographie thématique

AMPHLETT (R.).- Examen des possibilités techniques et de la situation commerciale d'une monoterie susceptible de couvrir les besoins de la population voltaïque. Rapport U.P.- 062-D (SIS) ONUDI.

BORG (M.P.M.).- "Rapport au Gouvernement de la République de Haute-Volta sur l'artisanat à Ouagadougou et Bobo-Dioulasso et leurs environs". B.I.T. Genève 1962, 56 p.

CLAUDE (M.) ; OLIVET (A.).- Inventaire et potentialités du secteur industriel, novembre 1978, 141 p.

COMPAORE (G.).- Les industries alimentaires en Haute-Volta : Université de Ouagadougou, 1981, 133 p. (TER - Géographie).

COMPAORE (G.).- L'industrialisation de l'Afrique de l'Ouest Francophone : Université de Bordeaux III, 1982, 233 p. (UER- Géographie : Bordeaux III : 1982).

DEGRYSE (H.).- L'industrialisation en Haute-Volta, Ouagadougou, septembre 1981, 15 p.

L'expansion de l'industrie sucrière en Afrique Noire Francophone, à Madagascar et à Maurice.- Europe-Outremer n° 580, mai 1978.

HARTOG (T.).- Le périmètre sucrier de Banfora (Haute-Volta) : du pouvoir technocratique aux déboires paysans.- Cahiers d'Outre-Mer, 36 (142), avril-juin 1983.

Haute-Volta (République).- La formation professionnelle des artisans ruraux de service, PNUD-OIT, Genève, 1974.

Haute-Volta (République).- CNPAR-Ouagadougou : formation des artisans ruraux de service UPV(71) 514, PNUD-OIT, Genève 1977, 45 p.

Haute-Volta (République).- Une huilerie mixte.- Europe-Outremer 57 (587), 1978, p. 50.

Haute-Volta (République).- Ministère du Commerce, du Développement Industriel et des Mines - Etudes de factibilité : approvisionnement des G.M.V. en céréales locales, 2 volumes, août 1976.

L'industrialisation de la Haute-Volta : des éléments favorables mais des possibilités à la transformation des matières premières locales limitées.- Industries et Travaux d'Outremer 27 (305), 1979, p. 206-208.

KONE (M.M.).- La culture de la canne à sucre et ses implications socio-économiques dans la région de Banfora (Haute-Volta), 1978, 50 p. (TER - Géographie).

LEANG ; MICUTA ; OUEDRAOGO.- Rapport de la mission d'évaluation des projets : formation d'artisans pour les technologies rurales ; artisanat féminin, mai 1982.

Oléagineux et huilerie en Afrique Noire Francophone.- Europe-Outremer n° 587, décembre 1978.

PALLIER -G.).- L'artisanat et les activités industrielles à Ouagadougou (Haute-Volta), décembre 1970, Thèse de doctorat de 3° cycle.

PALLIER (G.).- Un effort de développement en Haute-Volta : le complexe sucrier de Bérégadougou - Travaux et Mémoires, UER de Lettres et Sciences Humaines - Limoges (Vol. II, Coll. Géog., octobre 1976.

PNUD : étude de factibilité des projets de Tambao : mine, cimenterie et prolongement ferroviaire - 5 vol., juillet 1973.

SAWADOGO (R.A.).- La Société Voltaïque des Textiles (VOLTEX) rapport de stage 1977.

SEOGO (S.P.).- Impact socio-économique de la VOLTEX sur la ville de Koudougou, 1977.

SOME (C.).- A qui les chopes ?.- Jeune Afrique Economie - n° 4, janvier 1982, p. 72-73.

SOME (C.).- La guerre du cycle aura-t-elle lieu ?.- Jeune Afrique Economie n° 20, mai 1983, p. 56-58.

Tableau des industries textiles en Afrique Noire en 1977. Bulletin de l'Afrique Noire n° 987, janvier 1979, p. 19195-19210.

YAMEOGO (P.).- Les cultures de saison sèche en Haute-Volta : l'exemple des cultures maraîchères irriguées sur les pourtours du lac de Bam à Kongoussi, 1978, (TER - Géographie).

Yann LE GALES.- Haute-Volta : une mine qui devrait permettre le développement de toute unr égion.- Jeune Afrique Economie n° 4, janvier 1982, p. 28.

LISTE DES FIGURES

		Pages
Figure 1 -	La situation de la Haute-Volta	9
Figure 2 -	La localisation de la mine de Poura	18
Figure 3 -	L'espace industriel de Ouagadougou en 1960	28
Figure 4 -	La zone industrielle de Gounghin	40
Figure 5 -	Situation de la zone industrielle de Kossodo	42
Figure 6 -	Les cultures en Haute-Volta	59
Figure 7 -	Les densités kilométriques de l'élevage en Haute-Volta	65
Figure 8 -	Les ressources minières	67
Figure 9 -	Le réseau routier voltaïque	84
Figure 10-	L'isolement voltaïque	86
Figure 11-	Le périmètre sucrier de Banfora	163
Figure 12-	Répartition géographique de la production cotonnière	173
Figure 13-	La répartition de l'égrenage	175
Figure 14-	Egrenage 1981/82 et capacité théorique des usines	176
Figure 15-	Les sites de Tambao et de Tin-Hrassan	234
Figure 16-	Projets Volta Noire Sourou - Plan de situation	239

LISTE DES TABLEAUX

		Pages
TABLEAU I -	Les abattages contrôlés annuellement de l'abattoir de Ouagadougou	14
TABLEAU II-	L'évolution des tonnages de viande à Ouagadougou	15
TABLEAU III-	L'évolution des tonnages de viande exportés	16
TABLEAU IV-	Le personnel employé dans les boulangeries industrielles de Ouagadougou en 1960	24
TABLEAU V-	Aperçu des régimes du code des investissements	32
TABLEAU VI-	La répartition géographique des principales unités industrielles	33
TABLEAU VII-	La zone industrielle de Bobo-Dioulasso : les principales unités industrielles en 1984	45
TABLEAU VIII-	Liste des quelques projets engagés en 1980 : Secteur industries - mines et énergie	78
TABLEAU IX-	La répartition du capital social par secteur en 1984	79
TABLEAU X-	Les productions d'huiles, de beurre de karité de savons, et de tourteaux (en tonnes)	98
TABLEAU XI-	Les productions de bière, boissons gazeuses, sirop et glace	100
TABLEAU XII-	L'évolution des ventes	105
TABLEAU XIII-	Les dimensions des entreprises industrielles à Bobo-Dioulasso	108
TABLEAU XIV-	Quelques caractéristiques par secteur industriel en 1984	111
TABLEAU XV-	La répartition du capital social en 1983-1984 (en milliers de F. CFA)	113
TABLEAU XVI-	La production de l'abattoir de Ouagadougou en 1981	119
TABLEAU XVII-	Les exportations contrôlées du bétail et de la viande	121
TABLEAU XVIII-	La production du CTMC en 1964,1965,1966 et durant le 1er semestre 1967	128
TABLEAU XIX-	Les exportations des cuirs et peaux selon les certificats de salubrité en 1981	131
TABLEAU XX-	Les industries de Ouagadougou en 1984 : chiffres d'affaires et emplois	143
TABLEAU XXI-	La liste des entreprises fermées en juillet 1984	145
TABLEAU XXII-	VOLTEX : consommation de coton (en kg)	149
TABLEAU XXIII-	L'évolution des effectifs	150

Pages

TABLEAU XXIV- Répartition du personnel VOLTEX par département d'origine 151

TABLEAU XXV- VOLTEX : la répartition des salaires par catégorie professionnelle 152

TABLEAU XXVI- VOLTELEC : répartition du chiffre d'affaires en 1978 (F. CFA) 155

TABLEAU XXVII-Les fournitures en eau brute de la VOLTEX (m3) 155

TABLEAU XXVIII-Nombre de lots distribués à partir de 1969 157

TABLEAU XXIX- Recensement exhaustif des populations touchées 166

TABLEAU XXX- Banfora : estimation de l'accroissement de la population 168

TABLEAU XXXI- L'évolution de l'effectif du personnel de la SOFITEX (au 31/03.1984) 177

TABLEAU XXXII- L'emploi moyen par secteur industriel et par ville 184

TABLEAU XXXIII-Salaires horaires mensuels et indemnités minima par catégorie professionnelle 186

TABLEAU XXXIV- Evolution des dépôts bancaires et des crédits à l'économie (prix courants) 220

TABLEAU XXXV- Entreprises dont les produits sont agréés à la TCR 223

TABLEAU XXXVI- Echanges intra-communautaires relevant du régime TCR 223

TABLEAU XXXVII-Les grands projets hydro-agricoles 241

Liste des principaux sigles de l'industrie voltaïque

A.C.M.D. :	Atelier de Constructions Métalliques Diverses.
B R A.V O L T A.:	Brasserie de Haute-Volta.
C.F.F.A. :	Centre de Formation Féminine et Artisanale.
C.I.T.E.C. :	Compagnie de l'Industrie Textile et Cotonnière.
C O.V.E.M.I. :	Compagnie Voltaïque d'Exploitation Minière.
C O.V O L T A. :	Confiserie de la Volta.
C.T.M.C. :	Centre de Tannage et de Manufacture des Cuirs.
C.V.T.M. :	Compagnie Voltaïque de Transformation des Métaux.
E.I.B.C.V. :	Entreprise Industrielle de Bois de Construction Voltaïque.
F.I.V. :	Ferronnerie Industrielle Voltaïque.
F L E X.I F O A M. :	Société Africaine de Produits Plastiques.
G.M.V. :	Grands Moulins Voltaïques.
I.V O L.C.Y. :	Industrie Voltaïque du Cycle et Cyclomoteur.
I.V.P. :	Industrie Voltaïque du Polyester.
M A.V.I.E. :	Manufacture Voltaïque d'Insecticides et d'Esthétique.
M A.V O.C.I. :	Manufacture Voltaïque de Cigarettes.
M.P.H.V. :	Manufacture de Plastique de Haute-Volta.
P.A.P.E.C. :	Société Africaine d'Articles en Papier et d'Emballage Carton.
P L A S T A F R I C. :	Société Africaine de Transformation de Matières Plastiques.
PROFIMETAUX :	Société de Transformation des Métaux.
S.A.F.I. :	Société Africaine de Fabrication Industrielle.
S.A.P. :	Société Africaine de Pneumatique.
S.A.T.I.M. :	Société Africaine de Transformation Industrielle du Métal.
S A V A N A. :	Savane-Nature.

S.A.V.C.C. :	Société des Artisans Voltaïques du Cycle et Cyclomoteur
S.H.S.H.V. :	Société des Huiles et Savons de Haute-Volta.
S.I.B. :	Société Industrielle Bobolaise.
S.I.B.B. :	Société Industrielle des Biscuits et Bonbons.
S.I.C O.V O. :	Société Industrielle et Commerciale Voltaïque.
S.I.V.A.M. :	Société Industrielle Voltaïque d'Armes et de Munitions.
S O.C O N.A.F. :	Société de Confiserie d'Afrique.
S O.F I.T.E.X. :	Société Voltaïque des Fibres Textiles.
S O.G E.F.I.A. :	Société Générale de Fabrication Industrielle en Afrique.
S O.P I.V O L T A. :	Société des Piles de Haute-Volta.
S O.M I.T A M. :	Société Minière de Tambao.
S O.N.I.C O. :	Société Nationale pour l'industrie et le Commerce.
S O.R.E M.I. :	Société Voltaïque de Recherches Minières.
S O.S U.H V. :	Société Sucrière de Haute-Volta.
S O.V O.R E.P. :	Société Voltaïque de Réchappage des Pneus.
S O.V.I.B.-MOUSSE :	Société Voltaïque industrielle Barro et Cie pour la fabrication de mousse en polyuriéthane.
S O.V.I.C. :	Société Voltaïque de l'Industrie de la Chaussure.
S O.V.I.C.A. :	Société Voltaïque d'Intervention et de Coopération avec l'Agriculture.
S O.V O.B R A. :	Société Voltaïque de Brasserie.
S O.V O.C O. :	Société Voltaïque de Confiserie.
S O.V O.I.C. :	Société Voltaïque Industrielle et Commerciale.
S O.V O.P L A S. :	Société Voltaïque de Plastiques.
S O.V O.M A.C. :	Société Voltaïque de Matériaux de Construction.
S O.V O.R E.S. :	Société Voltaïque de Revêtement Sanitaire.
S T O.B A.V O. :	Société des Stores et Bâches de Haute-Volta.

S.V.B.M. :	Société Voltaïque de Béton Manufacturé.
S.V.C.P. :	Société Voltaïque des Cuirs et Peaux.
S.V.P.C.E. :	Société Voltaïque des Peintures, Colorants et Emballages.
U.V O.C.A.M. :	Union Voltaïque de Coopératives Agricoles et Maraîchères.
VOLBRICERAM :	Société Voltaïque de Briqueterie et de Céramique.
VOLTAPAT :	Société Voltaïque de Pâtes Alimentaires.
VOLTAVIN :	Société des Vins de Haute-Volta.
VOLTELEC :	Société Voltaïque d'Elcetricité.
VOLTEX :	Société Voltaïque de Textiles.
VOLTOA :	Société Voltaïque d'Oxygène et d'Acétylène.

Liste des autres sigles

A.O.F. :	Afrique Occidentale Française.
A.R.C O.M.A. :	Ateliers Ruraux de Construction de Matériel Agricole.
B.A.D. :	Banque Arabe de Développement.
B.D.P.A. :	Bureau pour le Développement de la Production Agricole.
B.I.C.I.A. :	Banque Internationale pour le Commerce, l'Industrie et l'Agriculture.
B.I.T. :	Bureau International du Travail.
B.I.V. :	Banque Internationale des Voltas.
B.N.D. :	Banque Nationale de Développement.
B R A.C O D I. :	Brasserie de Côte-d'Ivoire.
B U.M I.F.O.M. :	Bureau Minier de la France d'Outre-Mer.
B U.V O.G.M I. :	Bureau Voltaïque de la Géologie et des Mines.
C.A.M.I.C.O. :	Comptoir de l'Automobile, du Matériel Industriel, du Cycle et l'Outillage.
C.C.C.E. :	Caisse Centrale de Coopération Economique.
C.C.C.H.V. :	Coopérative Centrale de Consommation de Haute-Volta.
C.E.A.O. :	Communauté Economique de l'Afrique de l'Ouest.
C.E.G.E.T. :	Centre d'Etudes de Géographie Tropicale.
C.E.M. :	Compagnie Equatoriale des Mines.
C.F.A.O. :	Compagnies Française de l'Afrique Occidentale.
C.F.D.T. :	Compagnie Française pour le Développement des Textiles.
C.F.P.R.A.R. :	Centre de Formation et Perfectionnement Rapides des Artisans Ruraux.
C.M.H.V. :	Compagnie Minière de Haute-Volta.
C.N.P.A.R. :	Centre National de Perfectionnement des Artisans Ruraux.
D.D.I.A. :	Direction du Développement Industriel et de l'Artisanat.

D.G.I.A. :	Direction Générale de l'Industrie et de l'Artisanat.
D.G.M. :	Direction de la Géologie et des Mines.
E.I.E.R. :	Ecole Inter-Etats de l'Equipement Rural.
F.A.C. :	Fonds d'Aide et Coopération.
F.A.D.I. :	Fonds d'Assistance au Développement Industriel.
F.E.D. :	Fonds Européen de Développement.
F.E.N.U. :	Fonds d'Equipement des Nations-Unies.
H.A.I. :	Holland Agro-Industry.
I.N.S.D. :	Institut National de la Statistique et de la Démographie.
I.R.A.T. :	Institut de Recherches d'Agronomie Tropicale.
I.R.H.O. :	Institut de Recherches pour les Huiles et Oléagineux.
O F.C O M. :	Office de Commercialisation des Produits.
O.N A.C. :	Office National du Commerce Extérieur.
O.N.E. :	Office National des Eaux.
O.N.E.R.A. :	Office National pour l'Exploitation des Ressources Animales.
O.N.P.E. :	Office National pour la Promotion de l'Emploi.
O.P.E.V. :	Office pour la Promotion de l'Entreprise.
O.R.D. :	Organisme Régional de Développement.
P.M.A. :	Pays les Moins Avancés.
P.N.U.D. :	Programme des Nations-Unies pour le Développement.
R.A.N. :	Régie de Chemin de Fer Abidjan-Niger.
S.A F.E L E C. :	Société Africaine d'Electricité.
S.A.G.T.E. :	Société Africaine des Grands Travaux de l'Est.
S.E.P. :	Société Européenne des Peaux.
S.I.C.A.F.A. :	Société Industrielle de Construction d'Abattoirs Frigorifiques pour l'Afrique.
S.C.O.A. :	Société Commerciale de l'Ouest Africain.

S.M.P. :	Société Minière de Poura.
S.M.U.H. :	Secrétairat des Missions d'urbanisme et d'Habitat.
SOCAFRICA :	Société Africaine d'Achats.
SOVOLCI :	Société Voltaïque du Commerce et de l'Industrie.
SOVOLCOM :	Société Voltaïque de Commercialisation.
S O.V.I M.A.S. :	Société Voltaïque d'importation Azar et Salamé.
T.O.A :	Travaux de l'Ouest Africain.
U.S.A.I.D. :	Programme d'Aide au Développement des Etats-Unis.

A N N E X E S

I- Questionnaire entreprise.

Nom de l'usine .....
Privé : Etat : Mixte

Répartition en pourcentage des différentes participations

Siège Social

Quels sont les facteurs de localisation - En Haute-Volta ?

Dans la zone industrielle ?

Législation favorable

Avantages fiscaux

Possibilité d'avoir des bénéfices importants

Main-d'oeuvre, niveau de formation.

Année du projet ? ..... Année d'entrée en activité ? .....

Montant des investissements initiaux ? Actuels ?

Mode de remboursement s'il y a lieu ?

Chiffre d'affaires et évolution depuis la création de l'usine :

Valeur ajoutée :

Origine du matériel de fabrication :

Délai de livraison des pièces détachées :

Y a-t-il un problème de maintenance, de réparation ?

Y a-t-il des pièces détachées fabriquées à l'usine ? Comment ?

Quelle est l'énergie électrique employée ?

VOLTELEC ?..... Groupe électrogène (puissance) ?

Quantité achetée ?

Eau (s'il y a lieu) quantité utilisée ?

Intrants (in put)

Quelles sont les matières premières employées ? Origines géographiques ?

Calendrier d'approvisionnement (s'il y a lieu) ?

Extrants (out put)

Différents types de produits fabriqués et capacité théorique de production ?

Production réelle (évolution depuis la création) ?

A qui sont vendus ces produits ?

Quelle entreprise ou marché/local, national, international, quels pays ?

Prix de vente ?

Avez-vous des problèmes de transport ?

Emploi : Nombre d'employés :

Répartition : bureaux : fabrication :
cadres : Manoeuvres :
Expatriés : Nationaux :
Hommes : Femmes :

Structure par âge :

Quantité totale de salaires versés par l'usine ?

Quel est le salaire moyen annuel pour chaque catégorie de travailleurs ?

Comment est recruté le personnel ? Comment et où ont été formée les employés ?

Statut des employés ? (fonctionnaire, contractuel ...).

II - Questionnaire individuel (personnel)

Sexe :

Age :

Situation familiale :

Logement : propriétaire : locataire (chez lui : chez un particulier)

Lieu de résidence : quartier .....

Forme d'habitat : dur banco

Moyen de transport : (à pied, bicyclette, motocyclette, voiture).

Travail : temps plein
temporaire
saisonnier Quelle période ?

Si migration définitive : raisons ?

- Attrait de la ville
- Certitude d'y trouver un travail
- présence d'un membre de la famille
- Etes-vous resté un moment sans travail ? Combien de temps ?
- Avez-vous travaillé dans une autre entreprise ?
  Laquelle ? Comme quoi ?

Répartition par poste

- Comment avez-vous été embauché ?
- Activité secondaire .....

OBSERVATIONS.

TABLE DES MATIERES

Pages

INTRODUCTION 1

PREMIERE PARTIE - LES CONDITIONS DU DEVELOPPEMENT INDUSTRIEL DE LA HAUTE-VOLTA 10

CHAPITRE I - L'héritage de la colonisation 11

I - La politique coloniale en matière d'industrialisation 11

II - La situation en 1960 12

A - Les types d'industrie et leur importance 12

1. Les industries de transformation des produits locaux 12

2. Des industries induites par les marchés urbains 23

B - La répartition spatiale 26

CHAPITRE II - La politique d'industrialisation depuis 1960 29

I - La politique des Pouvoirs publics 29

A - Elaboration des principes de l'industrialisation 29

B - La planification industrielle 36

1. Le Plan-Cadre 1967-1970 36

2. Les Plans quinquennaux 37

II - Les zones industrielles : une volonté d'aménagement urbain 38

A - La zone pionnière : Gounghin 39

B - La zone industrielle de Kossodo 41

C - La zone industrielle de Bobo-Dioulasso 43

III - L'appui à l'artisanat 46

A - L'artisanat utilitaire 46

B - L'intégration de l'artisan dans le circuit industriel 47

1. Le Centre National de Perfectionnement des Artisans Ruraux (CNPAR) 47

2. Les Ateliers de Construction de Matériel Agricole (ARCOMA) 48

3. Le Centre de Formation Féminine et Artisanale de Gougnin (CFFA) 49

Pages

CHAPITRE III- Les bases de l'industrialisation 51

I - Les sources d'énergie 51

A - Le bois 51

B - Les énergies importées 52

C - Les énergies nouvelles 54

1. L'énergie solaire 54

2. La valorisation énergétique des sous-produits agricoles 55

II - L'eau et les matières premières 56

A - Les fournitures en eau industrielles 56

B - Les matières premières 58

1. Les matières premières d'origines végétale et animale 58

a) Les produits agricoles 58

b) La production animale 64

2. Les produits miniers 66

a) Les minerais 69

b) Les mineralisation non métalliques 71

CHAPITRE IV - Les problèmes d'approvisionnement et de distribution 74

I - Les problèmes de financement 74

A - Le budget de l'Etat 74

B - La structure bancaire et l'épargne locale en Haute-Volta 75

II - Les problèmes de transport 80

A - Un long chemin par rail d'Abidjan à Ouagadougou 81

B - Les transports routiers 82

1. La voie ivoirienne 82

2. La voie togolaise 83

III - Les circuits de commercialisation et les marchés consommateurs 87

A - Surcapacité industrielle, faible production : un difficile équilibre 87

1. La consommation 87

2. La sous-production industrielle 89

Pages

B - Les circuits de commercialisation 90

1. Les principaux circuits commerciaux 90
2. Les goulots d'étranglement 92

DEUXIEME PARTIE - LES INDUSTRIES VOLTAIQUES ET LEURS PROBLEMES 95

CHAPITRE V - Les industries en Haute-Volta 96

I - Un "vieux" centre industriel : Bobo-Dioulasso 96

A - Les atouts de Bobo-Dioulasso 96

B - Les branches d'activité 97

1. Les industries alimentaires 97
2. Les industries mécaniques et annexes 104
3. Les industries métalliques 106

C - La place de l'industrie dans l'économie bobolaise et dans les activités urbaines 107

1. L'importance économique des entreprises industrielles 107
2. La diversification des activités urbaines 114

II - Un pôle industriel en expansion : Ouagadougou 117

A - La concentration Ouagalaise 117

1. Les industries alimentaires 118
2. Les industries du cuir et articles chaussants 127
3. Les industries métalliques et mécaniques 133
4. Les industries chimiques 136
5. Les industries du bâtiment 138

B - Analyse du secteur industriel à Ouagadougou 142

C - Place de l'espace industriel dans la région de Ouagadougou 146

Pages

III - Les centres "mono-industriels" isolés 148

A - Koudougou et l'industrie textile 148

1. L'historique 148

2. Présentation de la région de Koudougou 149

3. La VOLTEX, facteur socio-économique de développement 149

a) Son importance dans l'économie régionale 149

b) Place de la VOLTEX dans l'économie nationale 158

B - Banfora et les industries sucrière et meunière 161

1. L'industrie sucrière 161

a) La Société Sucrière de Haute-Volta (SOSUHV) 161

2. Les Grands Moulins Voltaïques (G.M.V.) 170

IV - Une industrie dispersée : l'égrenage du coton 172

CHAPITRE VI - Les travailleurs de l'industrie 180

I - Le recrutement de la main-d'oeuvre 180

II - Les effectifs 183

III - Bas salaires et faible rendement 184

IV - Horaire, contraintes sociales, maladies et accidents, déplacements 189

CHAPITRE VII - Réussites et insuffisances de l'industrialisation voltaïque 192

I - Les réussites 192

II - Les insuffisances de l'industrialisation voltaïque 195

A - Un développement industriel peu diversifié et mal intégré 195

B - Les rapports de l'agriculture et de l'industrie 199

Pages

C - L'approvisionnement en matières premières 200

D - Marchés et prix 202

E - Les incohérences des mesures d'incitation à l'industrialisation 203

1. Le Code des Investissements 203

2. Le climat économique et social 205

F - La maintenance du matériel industriel 206

CHAPITRE VIII - Les conditions d'un développement industriel en Haute-Volta 208

I - La stratégie du développement industriel 208

A - Le cadre institutionnel et structurel 208

B - Les mesures économiques 213

1. Rentabiliser les industries existantes 213

a) Les agro-industries 215

b) Les industries des métaux : la fabrication de matériel agricole 216

2. La mobilisation des capacités financières nationales 218

3. La coopération économique et industrielle 219

C - Les facteurs de production 222

1. L'accroissement des réserves en eau 222

2. La réduction du coût du kw/h 224

D - Le désenclavement interne 227

E - Les ressources humaines 228

II - Les politiques spécifiques à mettre en oeuvre 230

A - Identification des secteurs et des filières à développer 230

Pages

B - Les projets d'envergure 231

1. Le développement minier 232

a) Le projet Tambao 232

b) L'or de Poura 236

2. L'aménagement hydro-agricole de la vallée du Sourou et de la Haute Vallée de la Volta Noire 238

CONCLUSION 243

BIBLIOGRAPHIE 247

LISTE DES FIGURES 255

LISTE DES TABLEAUX 256

LISTE DES PRINCIPAUX SIGLES DE L'INDUSTRIE VOLTAIQUE 258

LISTE DES AUTRES SIGLES 261

ANNEXES 264