

STRATÉGIE NATIONALE D'EXPORTATION 2015-2019 RÉPUBLIQUE DE CÔTE D'IVOIRE

STRATÉGIE SECTORIELLE CAOUTCHOUC ET PLASTIQUES



La Stratégie nationale d'exportation de la République de Côte d'Ivoire a été développée sur base de la méthodologie et de l'assistance technique du Centre du commerce international (ITC). Les opinions exprimées sont celles des auteurs et ne sont en aucun cas l'expression d'une opinion quelconque de la part de de l'ITC. Ce document n'a pas été formellement revu par l'ITC.

**The International Trade Centre (ITC) is the joint agency
of the World Trade Organization and the United Nations**

Street address: ITC 54-56, rue de Montbrillant 1202 Geneva, Switzerland

Postal address: ITC Palais des Nations 1211 Geneva 10, Switzerland

Telephone: +41-22 730 0111

Fax: +41-22 733 4439

E-mail: itcreg@intracen.org

Internet: <http://www.intracen.org>

STRATÉGIE NATIONALE
D'EXPORTATION
RÉPUBLIQUE DE CÔTE D'IVOIRE
STRATÉGIE SECTORIELLE
CAOUTCHOUC ET PLASTIQUES



Programme d'appui au commerce et à l'intégration régionale (PACIR)

Un programme financé par l'Union européenne





REMERCIEMENTS

Ce document représente les ambitions des parties prenantes publiques et privées qui ont consacré de longues heures pour formuler la présente stratégie « caoutchouc et plastiques », qui fait partie intégrante de la Stratégie nationale des exportations (SNE) de la Côte d'Ivoire. Il a été rédigé par M. Joseph Ekponon, coordinateur de la stratégie « caoutchouc et plastiques », sous la supervision de l'équipe d'experts du Centre du commerce international (ITC). Le projet de la SNE a été activement promu par :

Le projet de la SNE a été activement promu par :

- **M. Charles Jérôme Gauze**
Inspecteur général, Ministère du Commerce, de l'artisanat et de la promotion des PME
- **M. Kaladji Fadiga**
Directeur général du Commerce extérieur, Ministère du Commerce, de l'artisanat et de la promotion des PME
- **M. Guy M'Bengue**
Navigateur SNE, Directeur général, Association pour la promotion des exportations de Côte d'Ivoire, APEX-CI
- **M. Serge Bombo**
Directeur général adjoint, Association pour la promotion des exportations de Côte d'Ivoire, APEX-CI
- **M. Koffi Guillaume Seka**
Conseiller National OIF, Ex Directeur de la coopération internationale et sous régionale, Ministère du Commerce, de l'Artisanat et de la Promotion des PME
- **M. Kouya Bertin Gomun**
Directeur de la Promotion et de l'assistance à l'exportation, Ministère du Commerce, de l'Artisanat et de la Promotion des PME
- **M. Waoti Seydou Toure**
Directeur de la Coopération internationale et sous régionale, Ministère du Commerce, de l'Artisanat et de la Promotion des PME
- **Mme Ranie-Didice Bah**
Chef de la Cellule de veille stratégique, Ministère du Commerce, de l'artisanat et de la promotion des PME

Le soutien et l'assistance technique ont été fournis par l'équipe d'experts du Centre du commerce international (ITC) :

- **M. Darius Kurek**
Administrateur principal, Stratégie d'exportation, Centre du commerce international (ITC)
- **M. Sophien Hanouz**
Consultant international, Centre du commerce international (ITC)

- **Mme Claude Manguila**
Consultant international, Centre du commerce international (ITC)
- **M. Benjamin E. Walker**
Coordinateur national, Centre du commerce international (ITC)
- **Mme Nancy Beke**
Conseillère technique nationale, Centre du commerce international (ITC)
- **Mme Veralyne Adou**
Assistante programme, Centre du commerce international (ITC)

Le projet de la SNE a également été soutenu par le coordinateur de l'équipe technique sectorielle pour le caoutchouc et les plastiques :

- **M. Joseph Ekponon**
Coordinateur, secteur caoutchouc & plastiques, Cabinet HEVEMET
- **M. Alain Sie Esmel**
Assistant Expédition, Société africaine de plantations d'hévéa (SAPH)
- **M. Zana Kone**
Chargé d'études, Ministère du Commerce, de l'artisanat et de la promotion des PME (MCAPPME)
- **Mme Aline Ogba**
Ministère du Commerce, de l'artisanat et de la promotion des PME (MCAPPME)
- **M. Duassie Kouame**
Rapporteur
- **M. Issa Konate**
OLAM
- **M. Gérard Akatchi**
Directeur général, Coopérative des planteurs d'hévéa du Sud Comoé (COPHESUD-CO)

TABLE DES MATIÈRES

REMERCIEMENTS	III
SIGLES ET ABRÉVIATIONS	X
<hr/>	
RÉSUMÉ ANALYTIQUE	1
<hr/>	
INTRODUCTION	5
<hr/>	
SITUATION ACTUELLE	7
<hr/>	
CONTEXTE GÉNÉRAL	7
PRODUCTION	8
CONTRIBUTION SOCIO-ÉCONOMIQUE	10
IMPACT ENVIRONNEMENTAL	10
ANALYSE DE LA CHAÎNE DE VALEUR	11
TENDANCES DES MARCHÉS MONDIAUX ET RÉGIONAUX	17
PERFORMANCE À L'EXPORTATION	20
INSTITUTIONS D'APPUI AU COMMERCE	28
POLITIQUES ET INITIATIVES DE DÉVELOPPEMENT	31
CONTRAINTES À LA COMPÉTITIVITÉ	32
<hr/>	
ORIENTATIONS STRATÉGIQUES	37
<hr/>	
VISION	37
IDENTIFICATION DES MARCHÉS ET DIVERSIFICATION DES PRODUITS ..	37
AMÉLIORATIONS STRUCTURELLES DE LA CHAÎNE DE VALEUR	43
FUTURE CHAÎNE DE VALEUR	47

MOYENS DE MISE EN ŒUVRE	48
OBJECTIFS STRATÉGIQUES	48
GOUVERNANCE ET COORDINATION	49
CADRE DE SUIVI ET D'ÉVALUATION	49
FINANCEMENT DE LA MISE EN ŒUVRE	49
PLAN D'ACTION	51
BIBLIOGRAPHIE	66

GRAPHIQUES

Graphique 1 : Corrélation entre les prix du pétrole brut, du caoutchouc synthétique et du caoutchouc naturel sur la période 2007-2013	6
Graphique 2 : Évolution de la production de caoutchouc naturel en Côte d'Ivoire entre 1993 et 2010.	8
Graphique 3 : Régions ivoiriennes productrices de caoutchouc (plantations industrielles et usines de traitement).....	9
Graphique 4 : Évolutions de la surface cultivée d'hévéa et du rendement de production de caoutchouc naturel en Côte d'Ivoire entre 2002 et 2011 ..	10
Graphique 5 : Processus de fabrication de la feuille fumée nervurée	13
Graphique 6 : Processus de fabrication des blocs de caoutchouc	13
Graphique 7 : Évolution des exportations mondiales et des principaux exportateurs de caoutchouc (SH 4001) de 2002 à 2012.....	17
Graphique 8 : Évolution des importations de caoutchouc naturel (SH 4001) des dix principaux importateurs (2002-2012).....	18
Graphique 9 : Principaux importateurs de caoutchouc naturel (SH-4001) en 2012 ...	19
Graphique 10 : Exportations ivoiriennes de caoutchouc naturel (SH 4001) entre 2008 et 2012.	20
Graphique 11 : Répartition des exportations de caoutchouc naturel (SH 4001) par la Côte d'Ivoire	21
Graphique 12 : Structure des exportations de caoutchouc naturel de la Côte d'Ivoire au niveau des différents produits (SH 400122 –TSNR, SH 400129 –Autres formes en plaques, et SH 400110 –Latex)	22
Graphique 13 : Produits en caoutchouc naturel exportés par la Côte d'Ivoire au niveau SH 6 (2005-2012).	22
Graphique 14 : Évolution des exportations ivoiriennes de latex de caoutchouc (SH 400110) entre 2008 et 2012.	23
Graphique 15 : Principaux pays importateurs de Latex de caoutchouc naturel, même pré-vulcanisé, sous formes primaires – SH 400110, de la Côte d'Ivoire, en 2012.	23

- Graphique 16** : Évolution des exportations ivoiriennes pour les autres caoutchoucs naturels (SH 400129) entre 2008 et 201224
- Graphique 17** : Principaux pays importateurs en valeur de caoutchouc naturel sous formes primaires (SH 400129, donc hors TSNR ou sous forme de feuilles fumées), de la Côte d'Ivoire, en 201225
- Graphique 18** : Évolution des exportations ivoiriennes de caoutchouc TSNR (SH 400122) entre 2008 et 201225
- Graphique 19** : Principaux pays importateurs de Caoutchoucs naturels techniquement spécifiés (TSNR), formes primaires, de la Côte d'Ivoire, en 2012.25

TABLEAUX

Tableau 1 : Codes SH du caoutchouc naturel ou mélangé de Côte d'Ivoire	6
Tableau 2 : Surfaces plantées en hévéas par tranches d'années en Côte d'Ivoire (ha)	9
Tableau 3 : Liste des usines traitant le caoutchouc naturel	14
Tableau 4 : Liste des exportateurs de caoutchouc naturel (SH 4001) de la CEDEAO entre 2008 et 2012 en valeur (\$E.-U.)	18
Tableau 5 : Les dix principaux importateurs de caoutchouc naturel (SH 4001)	19
Tableau 6 : Principaux produits du secteur du caoutchouc	23
Tableau 7 : Exportations de produits en caoutchouc de la Côte d'Ivoire en 2011	27
Tableau 8 : Institutions d'appui politique	28
Tableau 9 : Institutions d'appui commercial	29
Tableau 10 : Institutions de service aux entreprises	30
Tableau 11 : Perception des IAC – analyse de l'influence et des capacités	31
Tableau 12 : Marchés attractifs à court terme	39
Tableau 13 : Marchés attractifs à moyen et long termes	41

ENCADRÉS

Encadré 1 : Note méthodologique	4
Encadré 2 : Mécanisme de fixation des prix en Côte d'Ivoire	12
Encadré 3 : Exigences des utilisateurs de caoutchouc naturel	26
Encadré 4 : Aperçu des contraintes liées à la capacité d'approvisionnement du secteur	32
Encadré 5 : Aperçu des contraintes liées à la qualité de l'environnement des affaires	33
Encadré 6 : Aperçu des contraintes liées à l'entrée sur les marchés régionaux et internationaux	34
Encadré 7 : Aperçu des contraintes socio-économiques et environnementales	35
Encadré 8 : Améliorations structurelles et institutionnelles de la chaîne de valeur	44

SIGLES ET ABRÉVIATIONS

APPH	Association professionnelle pour la plantation d'hévéas	CODINORM	Côte d'Ivoire Normalisation
APROCANCI	Association des producteurs de caoutchouc naturel de Côte d'Ivoire	COPHESUD-CO	Coopérative des planteurs d'hévéa du Sud Comoé
APROMAC	Association des professionnels du caoutchouc naturel de Côte d'Ivoire	CPDH	Centre pilote de développement de l'hévéaculture
BNETD	Bureau national d'études techniques et de développement	DHE	Domaine hévéicole de l'État
CCI-CI	Chambre de commerce et d'industrie de Côte d'Ivoire	DSDI	Direction des Statistiques, de la documentation et de l'informatique
CCP	Compagnie du caoutchouc du Pakidié	EMEA	Europe, Moyen-Orient et Afrique
CEDEAO	Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest	EU	Union Européenne
CEMAC	Commission de la Communauté économique et monétaire de l'Afrique Centrale	EXAT	Exploitation agricole Tehui
CEPICI	Centre de promotion des investissements en Côte d'Ivoire	FAO	Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture
CHC	Compagnie hévéicole de Cavally	FDH	Fonds de développement de l'hévéa
CIV	Côte d'Ivoire	FIRCA	Fonds interprofessionnel pour la recherche et le conseil agricole
CNPS	Caisse nationale de prévoyance sociale	FISH	Fonds interprofessionnel de solidarité hévéa
CNRA	Centre national de recherche agronomique	ha	Hectare
CNUCED	Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement	IAC	Institutions d'appui au commerce Ivoirienne d'hévéa
		IDH	Ivoirienne d'hévéa
		IRCA	Institut de recherche sur le caoutchouc en Afrique

IRGS	International Regulatory Strategy Group (Groupe international de stratégie régulatoire)	SIGAL	Société ivoirienne de gant en latex
ITC	Centre du commerce international	SIPH	Société indochinoise de plantations d'hévéas
LTN	Lignes tarifaires nationales	SITL	Société ivoirienne de traitement du latex
MCAPPME	Ministère du Commerce, de l'artisanat et de la promotion des PME	SODHEVEA	Société de développement spécifique de l'hévéa
NR	Natural Rubber (caoutchouc naturel)	SOGB	Société des caoutchoucs de Grand Béréby
OMC	Organisation mondiale du commerce	SOTICI	Société de transformation industrielle en Côte d'Ivoire
OMD	Organisation mondiale des douanes	SR	Synthetic Rubber (caoutchouc synthétique)
OPCN	Organisation des producteurs de caoutchouc naturel	t	Tonne
PACIR	Programme d'appui au commerce et à l'intégration régionale	TRCI	Tropical Rubber Côte d'Ivoire
PASP	Port autonome de San Pédro	TSNR	Technically Specified Natural Rubber (Caoutchouc naturel techniquement spécifié)
PMPH	Petites et moyennes plantations d'hévéa	UEMOA	Union économique et monétaire Ouest africaine
RAC	Réseau d'appui au commerce		
SAIBE	Société agricole et industrielle de Bettié		
SAPH	Société africaine de plantations d'hévéa		
SATAC	Société auxiliaire des transports automobiles coloniaux (filiale de Michelin)		
SGP	Système généralisé des préférences		
SH	Système harmonisé		



RÉSUMÉ ANALYTIQUE

L'essor du secteur au cours des 15 dernières années a été extraordinaire, et ce d'autant plus qu'il a été essentiellement engendré par la création de plantations privées de petites et moyennes tailles, sur financement propre. Aujourd'hui, les plantations d'hévéas couvrent environ 130 000 hectares, répartis entre plantations industrielles (38 %), plantations villageoises (60 %) et plantations gérées par la recherche (2 %).

Cependant, la quasi-totalité de la production de caoutchouc est exportée vers les pays européens et asiatiques. Une faible partie est traitée par les industries locales. La chaîne de valeur du secteur du caoutchouc et plastiques est en grande partie orientée vers la production de caoutchouc. La filière est très bien organisée en Côte d'Ivoire, avec des opérateurs industriels de taille internationale, une interprofession ayant le potentiel de rassembler et d'apporter une vision d'ensemble pour le secteur, et des institutions d'appui au commerce répondant aux besoins des producteurs.

La Côte d'Ivoire occupe une place importante dans les produits principaux exportés par le secteur qui sont : le produit « Latex de caoutchouc naturel, même pré-vulcanisé, sous formes primaires (SH 400110) », le produit « Caoutchoucs naturels techniquement spécifiés (TSNR), formes primaires (SH 400122) » et le produit « Autres caoutchoucs naturels sous formes primaires / en plaques, feuilles (SH 400129) ».

PERFORMANCE À L'EXPORTATION

Au niveau de la production d'hévéa, la filière rencontre des problématiques de qualité, de déperdition lors du transport, de productivité et d'encadrement. Les contraintes identifiées dans le domaine de la qualité de l'environnement des affaires se situent principalement à l'étape de production de l'hévéa.

La filière est organisée de façon à ce que les planteurs puissent vendre leur production aux usines qui ont déjà préachetées la production par le biais des plantations

industrielles ou individuelles. Le manque d'informations commerciales, qui touche plus spécifiquement les plantations individuelles et les coopératives, empêche toute possibilité de diversification de la clientèle et de l'orientation de marché, mais également de diversification des produits.

Afin de renforcer la filière et lui permettre de devenir plus compétitive, il faut améliorer les normes de qualité et utiliser des plants à plus haut rendement, ce qui permettra d'augmenter les volumes de production et de vendre cette production de qualité à un prix supérieur. La capacité à investir dans de nouvelles technologies et dans la recherche et développement renforcera la place de la Côte d'Ivoire dans ce secteur, que ce soit aux niveaux régional ou international, par la consolidation des marchés existants et la pénétration de nouveaux marchés grâce à une diversification de la production.

CONTRAINTES À LA COMPÉTITIVITÉ

Malgré son niveau de développement et sa bonne performance commerciale, le secteur « anacarde » fait face à de nombreuses contraintes. La fragmentation et le manque de coordination des opérateurs ivoiriens du secteur sont des barrières importantes à la création et la création de valeur ajoutée, et freinent leur capacité de produire des produits transformés. Les bénéfices dérisoires ne permettent pas aux producteurs d'envisager de se former ou d'investir dans de nouvelles technologies. Les principales contraintes identifiées dans le cadre de la stratégie sont :

La capacité d'approvisionnement :

- Les contenants pour le latex centrifugé ne sont pas disponibles.
- L'acheminement de la production vers les usines est problématique.
- L'approvisionnement en pièces de rechange au niveau des usines souffre de longs délais.
- La main-d'œuvre qualifiée (saigneurs, greffeurs et régisseurs) fait défaut.



(cc) jbdodane.

La qualité de l'environnement des affaires :

- La délivrance des certificats phytosanitaires est trop lente.
- La multiplicité des taxes affectent négativement les entreprises par conséquent le développement des secteurs.
- Les financements pour l'achat d'engrais font défaut.
- Les opérations douanières sont trop lentes et coûteuses. Le secteur fait face à une concurrence déloyale avec des importations frauduleuses et de mauvaise qualité ; et

L'entrée sur les marchés régionaux et internationaux :

- L'information commerciale au niveau des planteurs fait défaut.
- Les exportations sont préétablies par les usines à travers leurs réseaux de distribution.
- Les producteurs ont rarement accès aux foires commerciales, et n'ont pas développé d'activités pour promouvoir leurs produits.

Les contraintes socio-économiques et environnementales :

- L'accès à la terre pour les jeunes et les femmes est difficile.
- Les sources d'eau (rivières, fleuves) proches des usines de transformation du caoutchouc courent le risque d'être pollués par le rejet dans la nature des eaux usées issues des processus de fabrication et transformation.
- Le fonctionnement de certaines machines (broyeurs) des usines de transformation créent des nuisances sonores pour les travailleurs.

ORIENTATIONS STRATÉGIQUES

Pour relever ces défis, mais aussi pour saisir les opportunités de développement, les parties prenantes du secteur « caoutchouc et plastiques » ont formulé la vision suivante, qui guidera la stratégie dans sa mise en œuvre.



Le secteur du caoutchouc-plastique, moteur des exportations pour une Côte d'Ivoire émergente à l'horizon 2020.





(cc) Gejepewe.

Ensemble, les opérateurs du caoutchouc entendent réduire les problématiques actuelles qui touchent le secteur pour lui permettre d'optimiser son potentiel et de créer de la valeur ajoutée. Cinq objectifs stratégiques ont été identifiés, qui contribueront à réaliser la vision définie par les opérateurs du secteur de l'anacarde. Ces objectifs sont déterminés par les contraintes d'une part et les opportunités de développement du secteur d'autre part. Ces objectifs stratégiques sont :

1. Améliorer la qualité des intrants et favoriser leurs accès ;
2. Consolider et pérenniser les marchés traditionnels ;
3. Diversifier les produits et conquérir de nouveaux marchés ; et
4. Renforcer les capacités des acteurs du secteur.

MOYENS DE MISE EN ŒUVRE

Pour atteindre la vision promue par la SNE et réaliser l'ensemble des actions contenues dans le Plan d'Action de la stratégie, tous les acteurs de la stratégie « caoutchouc » doivent mener un effort concerté sur plusieurs fronts. Le large éventail d'activités à mettre en œuvre durant la période 2015-2020 nécessite une coordination et une planification minutieuse. Cette gestion de la mise en œuvre vise à identifier et allouer efficacement les ressources, coordonner les interventions entre les différents partenaires de mise en œuvre, et définir le système de suivi des résultats. Pour ce faire, un organe de gouvernance, le Conseil national des exportations (CNE), a été mis en place pour gérer la mise en œuvre de la SNE. Une commission spécifique au sein du CNE sera en charge de la mise en œuvre de la stratégie et de son plan d'action. La présente stratégie doit aussi servir de base pour continuer à développer la chaîne de valeur « caoutchouc » afin qu'elle puisse jouer avec succès son rôle de moteur de la croissance de l'économie et du développement de la Côte d'Ivoire et du bien-être des ivoiriens aujourd'hui et à l'avenir.

ENCADRÉ 1 : Note méthodologique

L'approche utilisée par l'ITC dans le processus d'élaboration de la stratégie repose sur un certain nombre d'éléments d'analyse telles que : l'analyse des segments de la filière, l'analyse du réseau d'appui au commerce (RAC), l'analyse des problématiques affectant la filière par l'assemblage d'un arbre à problèmes, et la sélection des options stratégiques pour le développement du marché et de la filière.

Analyse des segments de la filière : L'analyse complète des segments de la filière fait partie intégrante du processus de développement de la stratégie. Elle conduit à l'identification des différents acteurs, des processus et des liens existants au sein de la filière. Cette approche sert de fondement à l'analyse de la performance actuelle de la filière, et permet de déterminer ses différentes options de développement. L'analyse examine les principales étapes des processus de production, de transformation et d'exportation de la filière.

Analyse des IAC : Le réseau d'appui au commerce comprend les services de soutien pour les acteurs de la filière. Il est constitué d'institutions politiques, des organisations d'appui au commerce, des fournisseurs de services aux entreprises, et de la société civile. L'analyse de la qualité des prestations de services proposés et des contraintes affectant les institutions d'appui au commerce (IAC) est capitale pour mettre en évidence les capacités de ces institutions à soutenir le développement de la filière. L'analyse des IAC évalue leur niveau d'influence et leur niveau de capacité à répondre aux besoins du secteur.

Analyse de la performance des exportations de la Côte d'Ivoire : L'analyse a été faite sur la base de la fiche export développée par l'ITC dans le contexte du PACIR. Elle prend en compte l'ensemble des données relatives à la production, la consommation et les exportations au niveau mondial, les conditions d'accès aux marchés pour les produits ivoiriens, les perspectives de développement de marchés internationaux et de diversification des produits.

Analyse des contraintes à la compétitivité (analyse des 4 rouages) : Cette analyse permet d'identifier les contraintes relatives à la compétitivité du pays selon 4 axes : 1) la capacité des entreprises à fournir des biens et services ; 2) la qualité de l'environnement des affaires ; 3) les conditions d'accès aux marchés ; et 4) l'impact sur le développement.

Orientations stratégiques : Les options stratégiques pour le développement du secteur préfigurent une future segmentation de la filière, qui est le résultat de consultations, d'enquêtes et d'analyses menées dans le cadre du processus de conception de la stratégie. Les perspectives futures pour la filière sont fondées sur :

- Une analyse des orientations de marché impliquant l'identification des principaux marchés dans le court, moyen et long termes pour les exportateurs ; et
- Les réformes structurelles de la chaîne de valeur qui résultent soit du renforcement des liens, ou de l'introduction de nouveaux liens.

Plan d'action réaliste et mesurable

La définition de recommandations et d'orientations stratégiques pour le développement de la filière est essentielle pour guider son développement, mais n'est pas suffisant. Il est important de définir clairement les actions qui doivent être menées pour stimuler la croissance de la filière. L'élaboration du plan d'action spécifique définissant les activités à réaliser par les différentes parties prenantes est essentielle à la mise en œuvre efficace de la stratégie. Un plan d'action élaboré avec le soutien de l'ITC inclut des indicateurs de performance et permet de faire le suivi et l'évaluation de la mise en œuvre de la stratégie.

INTRODUCTION

Le caoutchouc naturel ou *Natural Rubber* (en anglais – NR¹) provient de la coagulation du latex de plusieurs plantes, principalement de l'hévéa, *Hevea brasiliensis*, famille des Euphorbiacées, originaire d'Amazonie. La culture de l'hévéa (aussi appelée hévéaculture) s'est développée dans le Sud-Est asiatique et, à moindre échelle, en Afrique équatoriale (Nigéria, Côte d'Ivoire, et Cameroun).

La production de l'*Hevea brasiliensis* se limite dans les régions situées entre 15 et 20 degrés de latitude Nord, ou au sud de l'équateur². Il faut de cinq à huit ans pour qu'un arbre à caoutchouc puisse être exploité, et sa vie productive sera alors d'une durée de 20 à 30 ans. Toutefois, en Côte d'Ivoire, les clones exploités permettent d'exploiter les arbres à partir de la sixième ou la septième année de mise en place.³

En plus du caoutchouc naturel, le gouvernement des États-Unis a mis en place un programme visant à développer une matière synthétique à base de dérivés pétrochimiques. Ce programme a donné naissance au caoutchouc synthétique (SR⁴). Le NR et le SR sont complètement différents dans leurs caractéristiques. Mais qu'il soit naturel ou synthétique, le caoutchouc s'utilise presque exclusivement mélangé à d'autres ingrédients.⁵

Le caoutchouc naturel et le caoutchouc synthétique sont à la fois interchangeables et complémentaires. Le choix

d'utiliser l'un ou l'autre ne dépend pas seulement du coût, mais aussi des propriétés et des performances requises pour l'utilisation finale, ainsi que d'autres facteurs, tels que les capacités de traitement de l'usine du fabricant ou ses motivations stratégiques.

Il est important de souligner qu'il existe une corrélation positive entre les prix du pétrole brut et les prix du caoutchouc naturel : lorsque les prix du pétrole augmentent, la demande pour le caoutchouc naturel augmente. En effet, le caoutchouc naturel devient alors plus compétitif par rapport à la gomme synthétique dont les prix augmentent avec ceux du pétrole, comme le montre le graphique¹.

Le caoutchouc naturel est proposé aux industriels sous plusieurs formes :

- liquide : latex concentré à 60 % de teneur en caoutchouc sec (latex concentré SH 400110) ;
- solide : sous forme de feuilles fumées RSS (*Ribbed Smoked Sheet* – SH 400121) ou séchées à l'air chaud et compactées en balle de 113 kg ; et sous forme de granulés recompressés après séchage et spécifiés techniquement TSNR (*Technically Specified Natural Rubber* – SH 400122) en balles de 35 kg sous emballage plastique.

Le caoutchouc naturel est utilisé dans plusieurs domaines : l'industrie automobile et plus spécifiquement l'industrie pneumatique, la médecine, le sport (pour les revêtements de raquettes de tennis de table) ainsi que d'autres domaines. Il est aussi utilisé dans les gaines de câbles informatiques, au même titre que le polychlorure de vinyle (PVC) et le Téflon.

Le caoutchouc naturel possède des qualités que ne possède pas le caoutchouc synthétique : un faible échauffement et la capacité à reprendre sa forme initiale. Ces qualités sont indispensables pour les usages faits par les poids lourds, l'agriculture, les avions et le génie civil. La substitution entre le caoutchouc naturel et le caoutchouc synthétique reste donc limitée.⁶

1. 1 « NR » est l'acronyme utilisé dans le commerce international et l'industrie.

2. « L'hévéa ne peut être cultivé que dans des zones avec des conditions similaires à celles rencontrées dans les forêts tropicales amazoniennes, ce qui limite [sa] production. » (Y. Decreux, O. Marty et D. Kniahin, *Évaluation du potentiel à l'exportation du caoutchouc Côte d'Ivoire 2013*, PACIR, ITC)

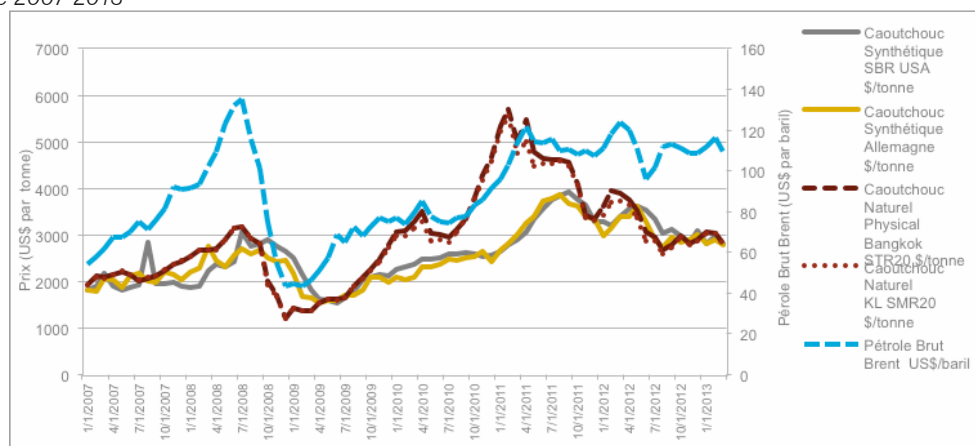
3. J. Ekponon, Ingénieur agronome, Consultant en hévéaculture, Point focal pour l'étude citée ci-dessus.

4. « SR » : *Synthetic Rubber* (en anglais).

5. Autres ingrédients : charges renforçantes ou non ; huiles (aussi appelées plastifiants) ; agents de protection (exemples : anti-UV, ignifugeants, etc.) ; produits servant à la vulcanisation (soufre ou peroxyde organique, oxyde de zinc, accélérateurs, etc.) ; produits divers (tels que colorants ou pigments, agents gonflants).

6. <http://siph.com/activite-caoutchouc-naturel>

Graphique 1 : Corrélation entre les prix du pétrole brut, du caoutchouc synthétique et du caoutchouc naturel sur la période 2007-2013



Source : Rubber statistical bulletin, avril-juin 2013, vol. 67, n°10-12, IRSG

PRODUITS ENTRANT DANS LA DÉLIMITATION DU SECTEUR

Dans cette stratégie, deux groupes de produits, identifiés pour leur potentiel d'exportation pour la Côte d'Ivoire par l'évaluation de l'ITC, seront analysés. Le premier groupe est celui du caoutchouc naturel, référencé par un code à quatre chiffres dans le Système harmonisé⁷

7. Le Système harmonisé (SH) est une classification internationale des marchandises avec des codes pouvant aller jusqu'à 6 chiffres. Cette classification a été élaborée sous la conduite de l'Organisation mondiale des douanes (OMD). Elle est utilisée par la quasi-totalité des pays du monde comme base pour la collecte des droits de douane et l'analyse statistique du commerce international, et représente environ 98 % du commerce mondial. Cette classification permet d'effectuer des comparaisons du commerce au niveau international, ce qui facilite l'analyse de la demande par différents pays.

(SH 4001 – Caoutchouc naturel, sous formes primaires ou en plaques). Au sein de ce groupe, des produits plus spécifiques, référencés par un code à six chiffres, ont été sélectionnés pour la forte valeur qu'ils représentent dans les exportations de Côte d'Ivoire, et feront l'objet d'une analyse plus détaillée. Ces produits sélectionnés sont le SH 400110 (Latex de caoutchouc naturel, même pré-vulcanisé, sous formes primaires), le SH 400122 (Caoutchoucs naturels techniquement spécifiés (TSNR), formes primaires), le SH 400129 (Autres caoutchoucs naturels sous formes primaires, en plaques ou feuilles).⁸ Le second groupe est celui des produits transformés à base de caoutchouc et exportés par la Côte d'Ivoire.

8. Au-delà des 6 chiffres du code SH, chaque pays a la faculté de décider d'une classification propre pour rapporter son commerce et imposer ses tarifs douaniers : il s'agit des Lignes tarifaires nationales (LTN).

Tableau 1 : Codes SH du caoutchouc naturel ou mélangé de Côte d'Ivoire

Code SH	Libellé produit
4001	Caoutchouc naturel, sous forme primaire ou en plaque
400110	Latex de caoutchouc naturel, même pré-vulcanisé, sous formes primaires
400121	Feuilles fumées de caoutchouc naturel
400122	Caoutchoucs naturels techniquement spécifiés (TSNR) sous formes primaires
400129	Autres caoutchoucs naturels sous formes primaires/en plaques, feuilles
4005	Caoutchouc mélangé, non vulcanisé, sous formes primaires/plaques...
400510	Caoutchouc additionné de noir de carbone ou de silice, non vulcanisé
400520	Solutions de caoutchouc ; dispersions autres que celles du 400510
400591	Plaques, feuilles, bandes en caoutchouc mélangé, non vulcanisé
400599	Autres caoutchoucs mélangés, sous formes primaires, non vulcanisés
4002	Caoutchouc synthétique pour caoutchouc dérivé des huiles, formes primaires
4011	Pneumatiques neufs en caoutchouc
4016	Autres ouvrages en caoutchouc vulcanisé non durci
4014	Articles d'hygiène, pharmacie, en caoutchouc vulcanisé non durci
4010	Courroies transporteuses ou de transmission, en caoutchouc vulcanisé

Source : Trade Map, ITC.

SITUATION ACTUELLE

CONTEXTE GÉNÉRAL

L'hévéa a été introduit en Côte d'Ivoire au début du XX^{ème} siècle : dans la région de Dabou (Sud) en 1908 et à Oloadio (région de Tabou/Grabo) en 1943. Les premières plantations expérimentales sont établies en 1955 près d'Ono et de Dabou par la Société indochinoise de plantations d'hévéas (SIPH), devenue en 1956 la Société africaine de plantations d'hévéas (SAPH). En cette même année (1956) est créé l'Institut de recherche sur le caoutchouc en Afrique (IRCA) qui se verra confier dès 1963 la réalisation de jardins grainiers. L'exploitation des hévéas débute en 1961 par la mise en saignée des premiers arbres plantés en 1956 par la SAPH et la CCP (Compagnie du caoutchouc du Pakidié). Elle se développe ensuite régulièrement, grâce notamment à l'intervention directe de l'État : 100 tonnes en 1960, 2 500 tonnes en 1965, 21 000 tonnes en 1980, 34 000 tonnes en 1985, 67 000 tonnes en 1990, 79 300 tonnes en 1995 et 203 000 tonnes en 2009.⁹

Le développement du secteur a connu trois phases distinctes :

- Au cours de la période de 1953 à 1977, le développement du secteur est le fait de sociétés privées : la SAPH (en partenariat avec la SIPH) dans les régions de Dabou et de Bonoua (Bongo); la CCP dans la région de Dabou. Ces sociétés ont été soutenues par l'IRCA qui a bénéficié d'une concession de 225 hectares dans la région de Bimbresso pour ses programmes de recherche. L'État ivoirien n'interviendra dans la filière qu'à partir de 1966 en créant la Société de développement spécifique de l'hévéa (SODHEVEA) qui réalise 1 945 hectares de plantations industrielles dans la région d'Anguédedou. À partir de 1970 l'État engage des programmes de mise en valeur de la région du Sud-Ouest. En 1972, il confie à la Société auxiliaire des transports automobiles coloniaux (SATAC filiale de Michelin) la création des plantations de Grand-Béréby, et en 1975 il demande à la SAPH d'établir les plantations de Rapides-Grah.
- Durant la période de 1978 à 1992, l'État va s'engager dans des programmes de promotion des plantations villageoises d'hévéa, dans le cadre d'une politique de diversification des productions agricoles et des revenus des planteurs. La stratégie consiste alors à se servir de blocs agro-industriels (plantations et usines) comme appuis logistiques à la mise en place de plantations villageoises. Ainsi, il crée plusieurs Centres pilotes de développement de l'hévéaculture (CPDH), celui de Bettié à l'Est et celui de Cavally à l'Ouest. Cette stratégie est mise en œuvre de 1978 à 1992 par l'intermédiaire des troisième, quatrième et cinquième projets hévéa. Au total, 19 011 plantations villageoises sont créées au cours des trois programmes de plantations villageoises.
- À partir de 1992, on assiste au désengagement de l'État, qui cède totalement ou partiellement les actifs qu'il détient dans le capital des sociétés parapubliques. Ainsi, six sociétés privées voient le jour : aux trois sociétés existantes (la CCP, la SAPH et la Société des caoutchoucs de Grand Bereby SOGB), viennent s'ajouter trois nouvelles sociétés issues de la privatisation des actifs du Domaine hévéicole de l'État (DHE) : le Domaine hévéicole de Bettié devient la Société agricole et industrielle de Bettié (SAIBE, groupe EUROFIND) ; le Domaine hévéicole d'Anguédedou devient Tropical Rubber Côte d'Ivoire (TRCI) ; et le Domaine hévéicole de Cavally devient la Compagnie hévéicole de Cavally (CHC). L'Association professionnelle pour la plantation d'hévéas (APPH) est créée avec pour mission de continuer à promouvoir le développement de l'hévéaculture. Un sixième projet de développement de l'hévéaculture villageoise portant sur 30 000 hectares est également envisagé, mais ne peut être exécuté par manque de financement. Après une période de ralentissement, des cours mondiaux favorables et les problèmes du secteur du cacao relancent les plantations, en particulier les plantations villageoises.

9. Étude de faisabilité du 7^{ème} plan hévéa, Rapport final du Bureau national d'études techniques et de développement (BNETD), juillet 2012.

L'essor du secteur au cours des 15 dernières années a été extraordinaire, et ce d'autant plus qu'il a été essentiellement engendré par la création de plantations privées de petites et moyennes tailles, sur financements propres. Aujourd'hui, les plantations d'hévéas couvrent environ 130 000 hectares et se répartissent entre plantations industrielles (38 %), plantations villageoises (60 %) et plantations gérées par la recherche (2 %).¹⁰ Les plantations villageoises incluent des petites plantations de type familial (inférieures à 10 ha) et des petites et moyennes plantations d'hévéa (PMPH entre 10 et 300 ha) qui appartiennent le plus souvent à des promoteurs urbains, dont certains ont bénéficié de programmes d'appui aux plantations. En 2009, la production a dépassé les 200 000 tonnes. La valeur des exportations a atteint 220 milliards de francs CFA, et la valeur bord champ du caoutchouc collecté s'est élevée à plus de 120 milliards de francs CFA.¹¹ Le développement de l'hévéa s'est aussi accompagné de la construction d'infrastructures sociales (pistes rurales, écoles, centres médico-sociaux, etc.) et a permis la création de 60 000 emplois en milieu rural.

L'hévéaculture est un secteur en plein essor depuis 2007, avec l'envolée des cours sur le marché international. La production nationale a augmenté régulièrement : 203 000 tonnes en 2009 ; 217 000 tonnes en 2010 ; et 253 753 tonnes en 2012.

10. Association des professionnels du caoutchouc naturel de Côte d'Ivoire (APROMAC)

11. APROMAC

tonnes en 2012.¹² Aujourd'hui, l'hévéa représente la troisième culture d'exportation en valeur de la Côte d'Ivoire, après le cacao et l'huile de palme. L'hévéa est la culture qui contribue le mieux à la réduction de la pauvreté en milieu rural.

PRODUCTION

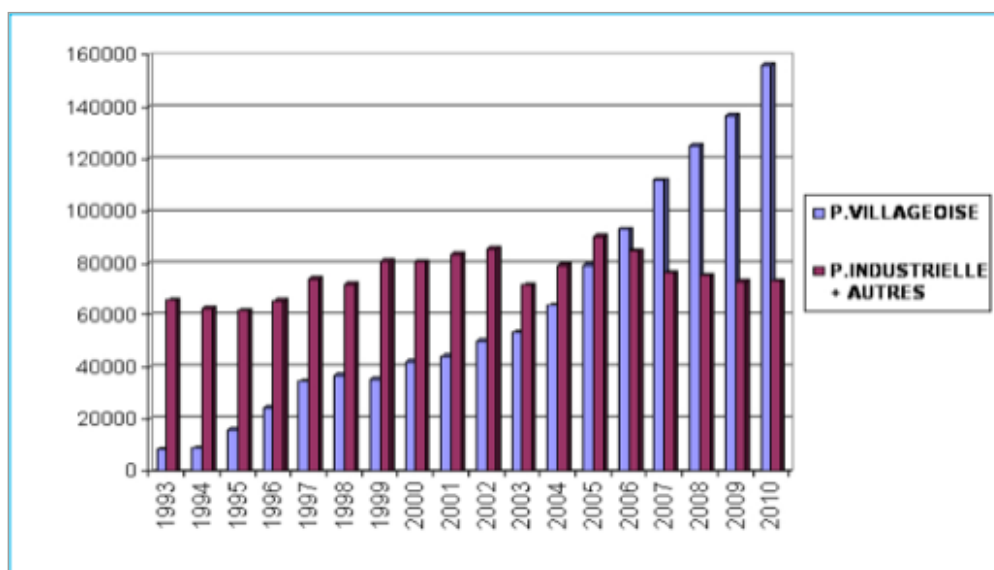
La production de caoutchouc naturel est passée de 120 000 tonnes en 2002 à près de 250 000 tonnes en 2012, soit une croissance annuelle de 7,6 %.

La production villageoise de caoutchouc naturel, qui reposait sur l'activité de 53 000 planteurs en 2011-2012, a atteint le même niveau de production que la production industrielle en 2006, et représentait les deux tiers de la production totale de caoutchouc en 2010. La production villageoise est la source de l'augmentation de la production globale ivoirienne au cours des deux dernières décennies. En effet, la production industrielle a diminué entre 2005 et 2010. Il semble que la crise politique a eu un effet négatif sur la productivité des plantations industrielles.

En 2012, la production totale est de 253 753 tonnes, dont 78 178 tonnes provenant des plantations industrielles et 177 574 tonnes des plantations villageoises.

12. APROMAC

Graphique 2 : Évolution de la production de caoutchouc naturel en Côte d'Ivoire entre 1993 et 2010



Source : APROMAC

Graphique 3 : Régions ivoiriennes productrices de caoutchouc (plantations industrielles et usines de traitement)



Source: APROMAC

Les régions du Sud et du Centre de la Côte d'Ivoire sont les principales régions productrices de caoutchouc (comme le montre le graphique 3). Les anciennes zones de production du caoutchouc naturel sont : Dabou, Anguédédou, Bonoua, Aboisso, Tiassalé, Grand Lahou, Gagnoa, Daloa, Bettié, Abengourou, Soubré, Guiglo, Rapides-Grah, Grand Béréby. Les nouvelles sont : Daoukro, Agnibilekro, Vavoua, Zuénoula et Bouaflé.¹³

13. <http://apromac.ci/presentation.php?lang=>

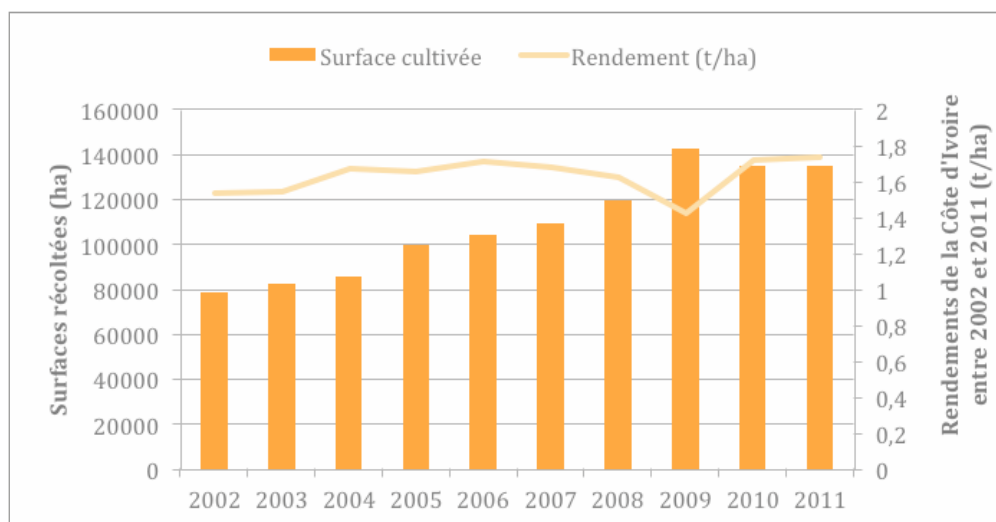
La surface cultivée en Côte d'Ivoire a augmenté de 6,2 % par an sur la période de 2002 à 2011, pour atteindre 135 000 hectares en 2011. Le rendement a légèrement progressé sur la période de 2002 à 2011. Malgré une légère baisse pendant la crise politique en 2008 et 2009, la Côte d'Ivoire a retrouvé par la suite son niveau de rendement passé, et même dépassé celui de la Thaïlande, premier producteur et exportateur au niveau mondial, pour atteindre 1 715 t/ha en 2011 (voir tableau 2).

Tableau 2 : Surfaces plantées en hévéas par tranches d'années en Côte d'Ivoire (ha)

Année	Sociétés agricoles	Plantations villageoises	Total
Avant 2002	27 270	128 112	155 382
De 2003 à 2007	10 309	67 085	77 394
Depuis 2007	12 426	73 432	85 858
TOTAL	50 005	268 630	318 635

Source: APROMAC

Graphique 4 : Évolutions de la surface cultivée d'hévéa et du rendement de production de caoutchouc naturel en Côte d'Ivoire entre 2002 et 2011



Source: Données FAO pour les surfaces cultivées et données IRSG pour la production

CONTRIBUTION SOCIO-ÉCONOMIQUE

Avec un volume de 256 000 tonnes produit en 2012, l'hévéaculture se positionne au 1er rang des producteurs africains, et au 7ème rang des producteurs mondiaux, avec 2 % de la production mondiale. Au niveau national l'hévéaculture se place au 3ème rang de la culture de rente, après le cacao et l'anacarde.

Cette culture implique environ 53 000 planteurs villageois.¹⁴ Selon l'APROMAC, 64 % de la production d'hévéa sont assurés par les planteurs individuels du milieu rural. Elle représente donc une source importante de revenus pour la population rurale, d'autant plus qu'elle est pratiquée toute l'année.

Selon le ministère de l'agriculture, sur les 200 milliards de francs CFA du chiffre d'affaire de la filière hévéa, 17 % proviennent des producteurs, et une part considérable leur est redistribuée. Ceci démontre le rôle important de cette filière dans le développement socio-économique, notamment dans le développement rural et la réduction de la pauvreté en milieu rural.

Le développement de l'industrie du caoutchouc pourrait également stimuler de manière significative la création d'emplois et générer des emplois indirects le long de la chaîne de valeur.

En dehors de quelques métiers spécifiques (comme le greffage), cette culture est faiblement pratiquée par les

femmes. Les coutumes assignent les tâches liées à la saignée uniquement aux hommes. Pour les femmes qui travaillent dans la filière, leur salaire reste faible et les conditions de travail difficiles.

La plupart des emplois dans le secteur sont concentrés dans la plantation et l'entretien des zones immatures, et dans la récolte dans les domaines. Le développement du secteur pourrait donc avoir un impact socio-économique élevé, et les entreprises du secteur pourraient être un moteur pour la création d'emplois.

IMPACT ENVIRONNEMENTAL

Du point de vu de l'environnement, il y a un risque de pollution des eaux de surface aux abords des usines de transformation, constitué par les eaux usées provenant des processus d'usinage du caoutchouc. En effet, les usines de transformation utilisent une importante quantité d'eau pour laver les granulés tout au long de la fabrication. C'est une eau chargée de particules diverses, sales et contenant des produits chimiques utilisés dans la fabrication (acide phosphorique, chaux), qui est rejetée en fin de processus dans la nature. Certaines usines, sous la pression des autorités gouvernementales (Ministère de l'Environnement), ont construit des bacs de décantation (lagunage) pour traiter l'eau avant de la rejeter dans la nature. D'autres fabricants ont installé un système de pompe qui permet de récupérer cette eau et de l'utiliser pour d'autres travaux dans l'usine (lavage des paniers). Actuellement, une étude d'impact environnemental est exigée par l'État avant toute implantation

14. APROMAC

d'une nouvelle usine, afin de prendre en compte tous les aspects environnementaux.

De plus le fonctionnement de certaines machines (broyeurs) dans les usines de transformation génèrent des nuisances sonores pour le personnel en service. La Caisse nationale de prévoyance sociale (CNPS) recommande aux fabricants d'établir une cartographie des bruits, et d'équiper le personnel de casques antibruit lorsque le niveau sonore enregistré est supérieur à 80 décibels.

En dehors des aspects mentionnés ci-dessus, les plantations d'hévéa, dans leur fonction de photosynthèse, absorbent le gaz carbonique de l'atmosphère et contribuent ainsi à la lutte contre le changement climatique. Une plantation d'hévéa est également une forêt artificielle par excellence, et permet de préserver le sol et l'écosystème. Par leurs effets bénéfiques contre les changements climatiques, les plantations d'hévéa sont une solution pour lutter contre la progression du désert.

ANALYSE DE LA CHAÎNE DE VALEUR

La chaîne de valeur du secteur du caoutchouc et plastiques est en grande partie orientée vers la production de caoutchouc. La filière est très bien organisée en Côte d'Ivoire, avec des opérateurs industriels de taille internationale, une interprofession ayant le potentiel de rassembler et d'apporter une vision d'ensemble pour le secteur, et des institutions d'appui au commerce répondant aux besoins des producteurs. Aujourd'hui la chaîne de valeur du caoutchouc et plastiques est structurée de la façon suivante :

INTRANTS : APPROVISIONNEMENT AUX NIVEAUX NATIONAL OU INTERNATIONAL

Les intrants sont en règle générale importés de différents pays, mais certains sont produits localement.

INTRANTS IMPORTÉS :

- Depuis l'Union européenne : ce sont plus spécifiquement les intrants chimiques tels que les engrais, les produits phytosanitaires, les intrants de fabrication tels que l'acide phosphorique, la chaux éteinte, la soude caustique, et les équipements de saignée tels que le fil de fer et les tasses, les couteaux de saignée ou les pierres à affuter.
- Depuis d'autres pays comme l'Asie et les pays pétroliers : on trouvera comme intrants les pièces de rechange d'usine et les produits dérivés du pétrole. L'ensemble de ces intrants est importé par des sociétés locales et revendu soit aux sociétés industrielles, soit aux planteurs individuels.

INTRANTS LOCAUX :

Les plants d'hévéa sont produits par les pépiniéristes locaux et des sociétés industrielles. Les fournisseurs d'emballages sont basés également localement. Concernant les palettes, elles sont produites en utilisant le bois local. L'ensemble de ces intrants est de bonne qualité et répond aux besoins des producteurs locaux.

PRODUCTION ET COMMERCIALISATION (MARCHÉ DOMESTIQUE)

La collecte du latex se fait par incision de l'écorce des troncs de manière à ce que le latex, issu des canaux latifères, s'écoule dans des tasses placées juste au-dessous. Le latex récolté, qui à ce stade contient environ 70 % d'eau, est transféré dans des conteneurs et transporté vers les usines de transformation.

Les producteurs apparaissent dans la chaîne de valeur du secteur sous deux formes : les plantations individuelles et les plantations industrielles. En 2012, le nombre de planteurs d'hévéa avoisinait les 120 000. Les plantations individuelles représentent 70 % de la production totale, soit 175 000 tonnes, et les plantations industrielles avoisinent les 75 000 tonnes.¹⁵ On dénombre 6 plantations industrielles situées dans différentes localités : CCP (Dabou) ; CHC (Zagné) ; SOGB (Grand-Béréby) ; TRCI (Anguédedou) ; SAPH (Toupah, Rapides-Grah, Bongo, Ousrou, Bettié, Digaio) ; et l'Ivoirienne d'hévéa (IDH – Grand-Lahou).

Les plantations individuelles produisent ce qu'on appelle les « fonds de tasse », et les vendent directement aux usines de transformation, ou à travers l'intermédiaire de coopératives ou des ponts bascules privés. Les plantations industrielles livrent l'ensemble de leur production à leurs usines de transformation. Afin d'augmenter leur volume ou de compléter leur production, il arrive qu'elles achètent également aux coopératives ou aux ponts bascules.

La commercialisation de la production villageoise s'effectue selon divers schémas :

- *Vente directe au fabricant* : les producteurs peuvent livrer leur production directement à l'usine, où elle est réceptionnée et pesée sur un pont bascule avec émission d'un ticket informatique. Le planteur est payé sur la base du prix de référence APROMAC (prix encadré auquel le fabricant ajoute parfois des primes).
- *Vente par le biais d'une coopérative* : les coopératives collectent le caoutchouc de ses adhérents et procèdent à la livraison sur le pont bascule de l'usine. La

15. Source : APROMAC : Association des Professionnels de Caoutchouc Naturel de Côte d'Ivoire

livraison est enregistrée au nom de la coopérative. Le paiement est effectué à la coopérative qui paie à son tour les planteurs.

- *Vente par le biais d'intermédiaires commerçants possédant ou non un pont bascule* : le planteur vend sa production « bord champ » ou « au pont bascule » à une structure organisée pour ce type d'achat. La

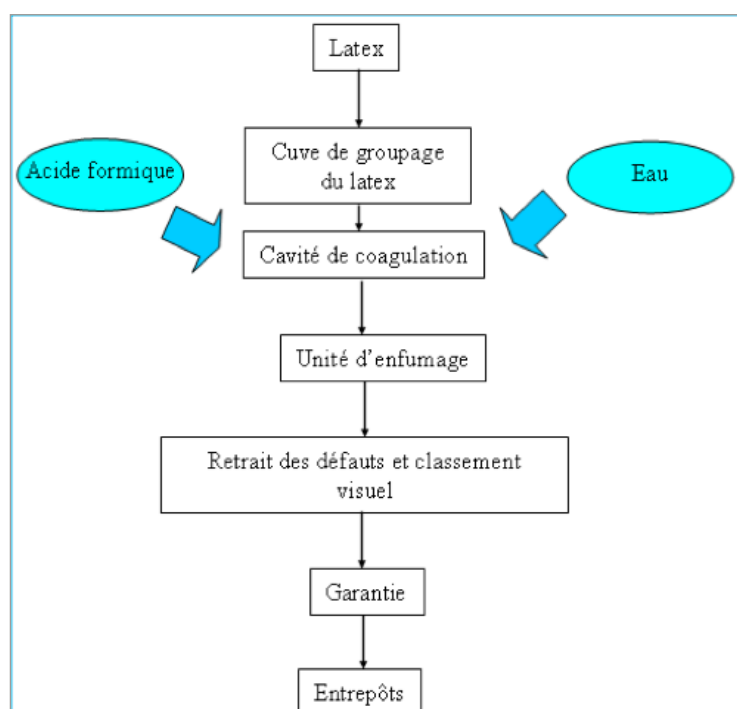
pesée est faite en bordure des champs, au moment de l'enlèvement du caoutchouc, ou au pont bascule. Le planteur perçoit immédiatement le règlement sur la base d'un prix fixé au préalable, ayant pour base le prix de référence APROMAC. Le caoutchouc est ensuite livré chez un fabricant par le collecteur, sans qu'il ne soit fait référence à l'identité du producteur.

ENCADRÉ 2 : Mécanisme de fixation des prix en Côte d'Ivoire

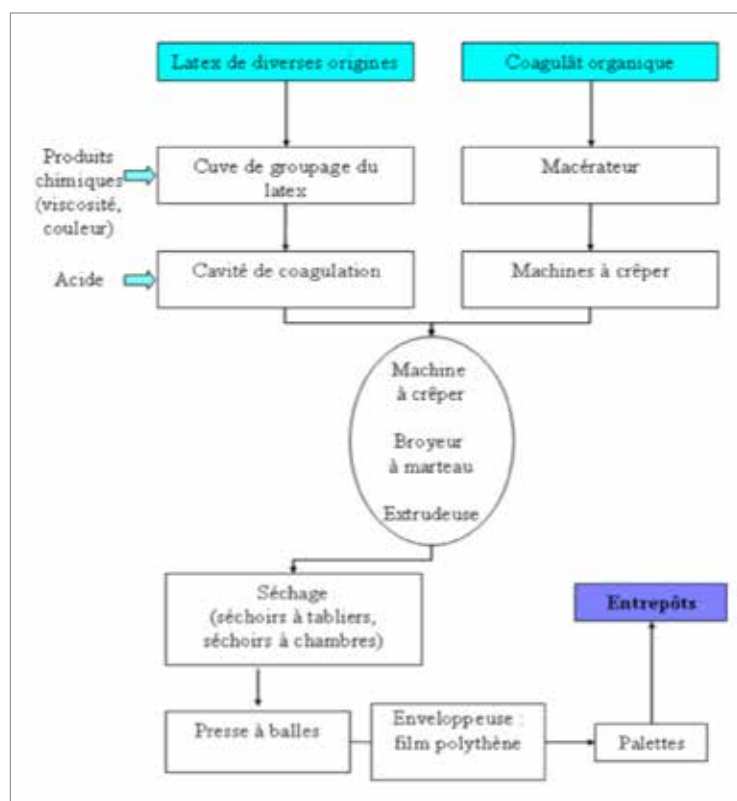
Depuis février 1999, suite à une concertation entre les planteurs et les fabricants, un nouveau mécanisme de fixation du prix au planteur, considérablement simplifié, est en vigueur. Le prix est fixé mensuellement par l'APROMAC sur la base du prix FOB Singapour (SICOM devenu SGX) au cours du mois précédent (duquel est déduit une décote de 3 % : le prix minimum au planteur est fixé à 61 % du FOB, 39 % revenant aux fabricants. Le prix au planteur pour le mois d'août 2013 (392 francs CFA/kg humide) est présenté ci-dessous. Ce prix de base au planteur est un prix minimum au-dessous duquel aucun fabricant ne doit descendre. Le système a donné satisfaction aux acteurs du secteur. Il est transparent et permet de faire supporter les risques de marché aux principaux acteurs de la filière, contrairement au système précédent (le « barème ») qui faisait supporter toute variation des prix internationaux par les seuls producteurs. Ce prix minimum a été systématiquement appliqué depuis la mise en vigueur du système.

Prix au planteur des livraisons du mois		Août 2014
Qualité de caoutchouc		Fonds de tasse
Mois de base des cours (M-1)		Juillet 2014
COURS DU MARCHÉ SICOM À SINGAPOUR		
Moyenne du mois (M-1) en franc CFA		820,47
Prix FOB, en franc CFA		795,86
RIX D'ACHAT AU PLANTEUR		
» 61 % du prix FOB, en franc CFA		» 485,47
» Correspondance en poids humide (DRC 60 %)		» 291,28
RETENUES AU KILO DE CAOUTCHOUC HUMIDE (franc CFA)		
» Cotisation APROMAC		0,49
» Cotisation APROCANCI, OPCN		2
» Remboursement FHD prêt Centrale des risques		6,00
» Cotisation FIRCA		
» Total Retenues	(B)	8,49
RÉTROCESSION PARTIELLE DE LA DÉCOTE		
» Correspondance décote en poids humide	(C)	13,31
» Rétrocession fixe de 2,43 franc CFA/kg aux associations de planteurs		1,46
» Équivalent en poids humide APROCANCI, OPCN	(D)	
Rétrocession Fonds de Développement Hévéa: 2/3 [(C) (D)]		0
Rétrocession fabricants: 1/3 [(C) (D)]		13,31
Retenues nettes (B) (D)		7,03
Prix net au planteur du kilo humide en franc CFA		284,25
Arrondi à		285

Sources : APROMAC

Graphique 5¹⁶ : Processus de fabrication de la feuille fumée nervurée

Source : CNUCED info – Infocomm – Produits-Agricoles-Caoutchouc, 2014.

Graphique 6 : Processus de fabrication des blocs de caoutchouc¹⁷

Sources : CNUCED info – Infocomm – Produits-Agricoles-Caoutchouc, 2014.

16. <http://www.unctad.info/fr/Infocomm/Produits-Agricoles/Caoutchouc/74337/>

17. <http://www.unctad.info/fr/Infocomm/Produits-Agricoles/Caoutchouc/74337/>

TRANSFORMATION

Les entreprises qui formulent et fabriquent les mélanges de caoutchouc, et les industriels qui transforment le caoutchouc, à titre principal ou secondaire, représentent les principaux acteurs de la filière. Le latex subit une première transformation qui consiste à le filtrer pour éliminer les corps étrangers, puis le stabiliser à l'ammoniaque (précipitation des flocons). Il peut être ensuite aplati et roulé sous forme de feuilles, puis séché dans des fumoirs pour produire les « feuilles fumées de caoutchouc naturel (RSS¹⁸) ».

Après coagulation, le latex peut être lavé, broyé et granulé selon des conditions contrôlées, avant d'être séché dans des séchoirs à lit profond pour former des blocs de caoutchouc, connus sous le nom de Caoutchouc naturel techniquement spécifié (TSNR¹⁹ – voir graphique 6). Quel que soit le procédé utilisé, le caoutchouc est ensuite pressé en balles et emballé dans des sacs en polyéthylène pour l'expédition. Enfin, une petite proportion de caoutchouc naturel est également traitée et vendue sous forme de concentré de latex, dont l'eau est éliminée par centrifugeuse, écrémée ou évaporée. L'utilisation de ces produits est fonction du type d'objet à manufacturer.

La quasi-totalité de la production de caoutchouc est exportée vers les pays européens et asiatiques. Une faible partie est traitée par les industries locales, comme la

Compagnie de caoutchouc du Pakidié (CCP), qui transforme du latex centrifugé pour produire des poires à lavement, des ballons et des matelas alvéolés, ou la Société ivoirienne de gant en latex (SIGAL), devenue la Société ivoirienne de traitement du latex (SITL) en 2006, qui produit des gants en latex. La production était initialement destinée à l'exportation, mais le retrait des promoteurs étrangers a entraîné une récession du marché extérieur. Aujourd'hui, la SITL se propose d'explorer les marchés de la sous-région, notamment dans les pays de l'Union économique et monétaire d'Afrique de l'Ouest (UEMOA). Elle produit 20 000 paires de gants avec 2 500 litres de latex centrifugé, soit 62 500 litres utilisés par mois. La société utilise 37,5 tonnes de caoutchouc sec, soit en moyenne 375 tonnes de caoutchouc par an. De son côté, la société Zénith Plastics, située dans la zone industrielle de Yopougon, traite 240 tonnes de caoutchouc par an.

Il existe environ 16 usines de traitement de caoutchouc en Côte d'Ivoire (voir tableau 3), et certaines usines disposent de plantations industrielles.

En 2012, la capacité d'usinage des sociétés de traitement de caoutchouc était de 366 000 tonnes, alors que la production usinée était de 253 753 tonnes. La mise en place de nouvelles plantations à travers le projet Hévéa 7²⁰ (300 000 ha) permettra à la Côte d'Ivoire de produire 600 000 tonnes de caoutchouc, d'où la nécessité de prévoir la construction de nouvelles usines.

18. En anglais : *Ribbed smoked sheets* (RSS).

19. En anglais : *Technically Specified Natural Rubber* (TSNR).

20. Cf : Analyse des plans de développement

Tableau 3 : Liste des usines traitant le caoutchouc naturel

N°	Sociétés agricoles	Site industriel
1	TRCI	Anguédédou
2	HEVETEC	Sikensi
3	EXAT	San Pédro
4	SOGB	Grand-Béréby
5	SAPH	Rapides-Grah
6		Yacoly
7		Toupah
8		Bettie
9		Bongo
10	CCP	Pakidié
11	CHC	Zagné (Guiglo)
12	SCC	Adaou (Aboisso)
13	ITCA	Bouboury (Dabou)
14	IDH	Grand Lahou
15	SAIC	Aniassué (Abengourou)
16	ASAF	Azaguié (Agboville)

Source : APROMAC



(cc) David Green. Rubber Plantation.jpg.

Il est important de souligner le nombre limité des usines traitant le caoutchouc naturel en produit fini (2 usines), contrairement au nombre d'usines traitant le plastique. Les produits concernés sont : le latex centrifugé utilisé dans la fabrication des matelas alvéolés, des ballons, et des gants ; le caoutchouc granulé (latex et fonds de tasse) acheminé sur le marché international par les services du Port autonome de San Pédro (CHC, SOGB, SAPH – Rapides-Grah, Yacoly – et la société Exploitation agricole Tehui – EXAT) et ceux du port d'Abidjan (autres fabricants et autres usines de la SAPH) ; et les produits semi-finis livrés aux fabricants de pneus à travers le monde.

COMMERCIALISATION LOCALE

Les utilisateurs de produits finis en caoutchouc appartiennent à des marchés très divers, ce qui témoigne des applications multiples du caoutchouc brut. La vente des produits finis aux utilisateurs se fait soit de façon directe, soit par le biais de structures de négoce.

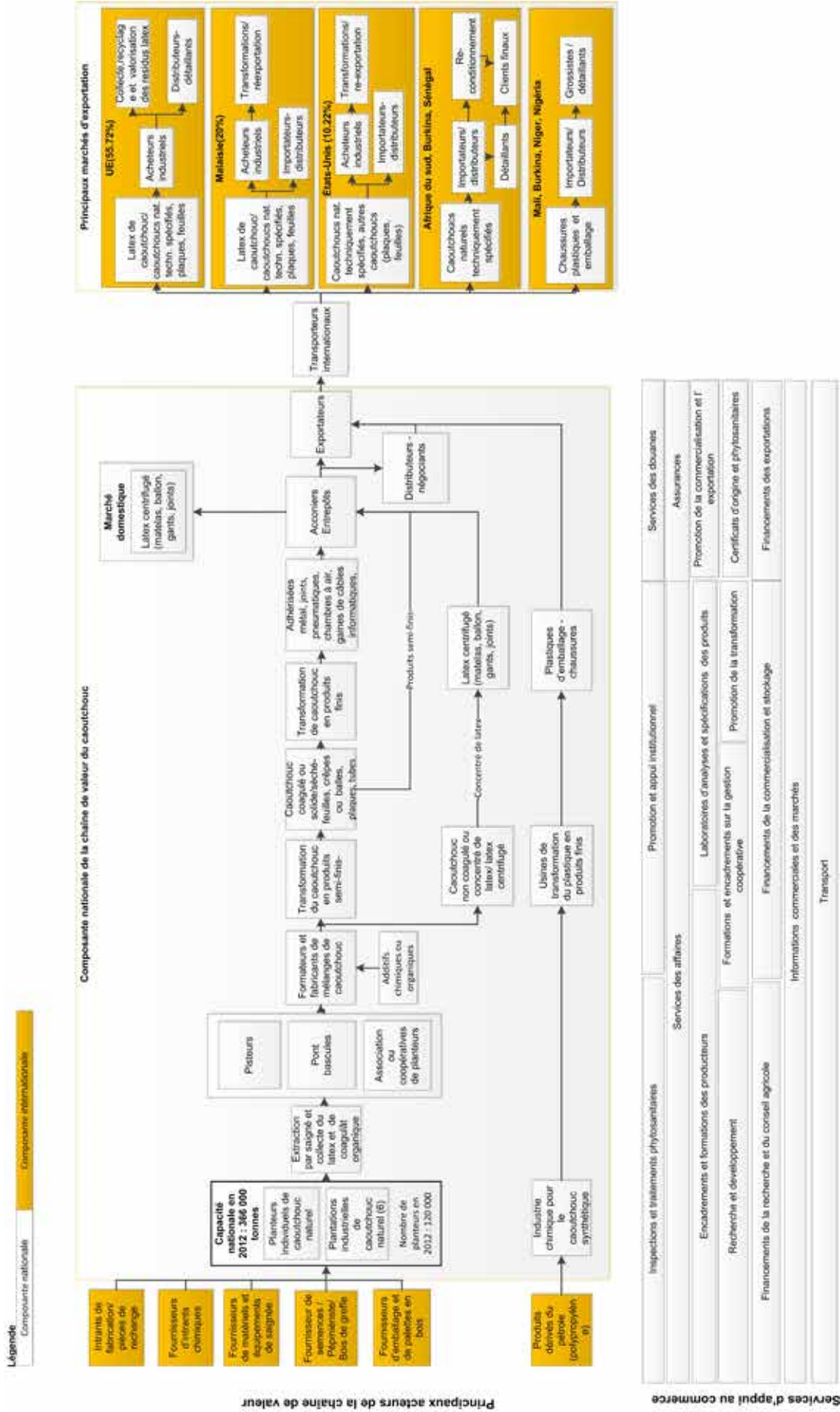
Le marché du caoutchouc naturel de type TSNR et RSS est dominé par les fabricants de pneumatiques, qui tendent à effectuer leurs achats directement auprès des

sociétés productrices de caoutchouc naturel. Les achats directs des manufacturiers et fabricants de pneumatiques font l'objet de contrats par lesquels, après « certification » de l'usine produisant le caoutchouc, le producteur de caoutchouc naturel s'engage à livrer une certaine quantité répondant à des normes précises (qualité intrinsèque, conditionnement, délai). Le prix est souvent déterminé sur une moyenne mensuelle des cours du marché et d'une qualité de référence. Tous les pays producteurs ne fabriquent pas l'ensemble des familles de caoutchouc naturel. Mais tous les pays producteurs de caoutchouc naturel fabriquent du TSNR, qui est le produit principal des pays africains en général, et de la Côte d'Ivoire en particulier.

EXPORT

Il n'y a pas de société qui ne fasse que de l'exportation. Les sociétés industrielles ont intégré ces activités dans leurs processus de commercialisation. Elles exportent des produits semi-finis à leurs clients, tels que les principales entreprises de pneumatiques ou des revendeurs. Les destinations sont diverses, mais la Côte d'Ivoire exporte principalement vers l'Union européenne (UE), les États-Unis et la Malaisie.

CHAÎNE DE VALEUR ACTUELLE



Source : ITC, ateliers de consultation de la SNE, 2013.

TENDANCES DES MARCHÉS MONDIAUX ET RÉGIONAUX

ANALYSE DE L'OFFRE MONDIALE EN CAOUTCHOUC NATUREL

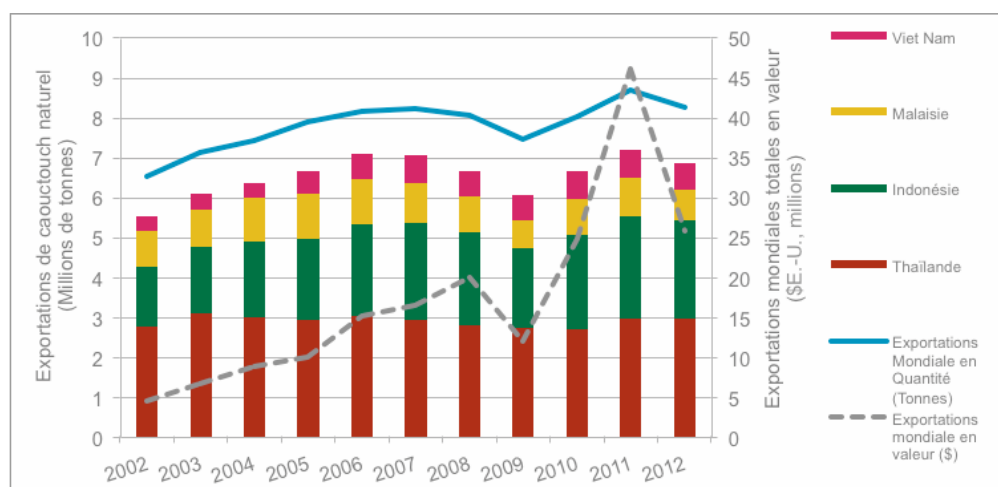
L'offre mondiale en caoutchouc naturel est concentrée sur les pays du Sud-Est asiatique. En 2012, 66 pays ont rapporté des flux d'exportations supérieurs à \$E.-U. 500 000 pour l'exportation de caoutchouc naturel (SH 4001). Sur la période 2002-2012, les exportations ont augmenté de 19,3 % par an en valeur. Le graphique 7 montre une tendance globale à l'augmentation forte de la valeur unitaire en dollars, et une augmentation plus modeste des quantités, avec deux années de fortes chutes en 2009 et 2012 en raison de la crise mondiale. La période 2002-2008 a connu une forte augmentation en valeur (28,6 % par an) et faible en quantité (3,6 % par an), suivie d'une très forte baisse en valeur (-40,3 %) en 2008-2009 à cause de la crise économique mondiale. Sur la période 2009-2011, les exportations en valeur ont fortement augmenté, passant de \$E.-U. 11,8 millions à \$E.-U. 46 millions, soit une croissance de 97 % par an, alors que les quantités exportées sont respectivement passées de 7,4 à 8,6 millions de tonnes, soit une augmentation de 7,9 %. La valeur unitaire du caoutchouc naturel a donc très fortement augmenté au niveau mondial sur la période 2009-2011. La période 2011-2012 marque un nouveau ralentissement avec une baisse importante des exportations en quantité et en valeur, respectivement -5 % et -44 %.

Les principaux exportateurs mondiaux en valeur en 2012 sont la Thaïlande (33,9 % de parts de marché en valeur en 2012), l'Indonésie (30,5 %) et la Malaisie (9,9 %). Ces trois pays représentaient 74,3 % de l'offre mondiale. Sur la période 2002-2012, l'Indonésie est passée de 23,4 % à 30,5 % de parts de marché en valeur au niveau mondial. On remarque que certains pays non producteurs de caoutchouc naturel apparaissent parmi les 15 principaux exportateurs : l'Allemagne, la Belgique et les États-Unis. Ces pays importent et réexportent donc le caoutchouc naturel.

ANALYSE DES PERFORMANCES DES EXPORTATIONS DE CAOUTCHOUC NATUREL DE LA CEDEAO, 2012

La Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO) représente une part modeste des exportations mondiales de caoutchouc naturel (environ 5,7 % de parts de marché en valeur en 2012). Les exportations de la sous-région ont très fortement augmenté sur la période 2009-2011 avec un taux de croissance en valeur de 259,6 %, puis ont chuté entre 2011 et 2012 de 83,7 %. La sous-région perd donc des parts de marché au niveau mondial. Au niveau de la sous-région, la Côte d'Ivoire est le premier exportateur (en valeur) et représentait 62,3 % des exportations en 2012, suivi par le Libéria (17,7 %) et le Nigéria (13,4 %).

Graphique 7 : Évolution des exportations mondiales et des principaux exportateurs de caoutchouc (SH 4001) de 2002 à 2012



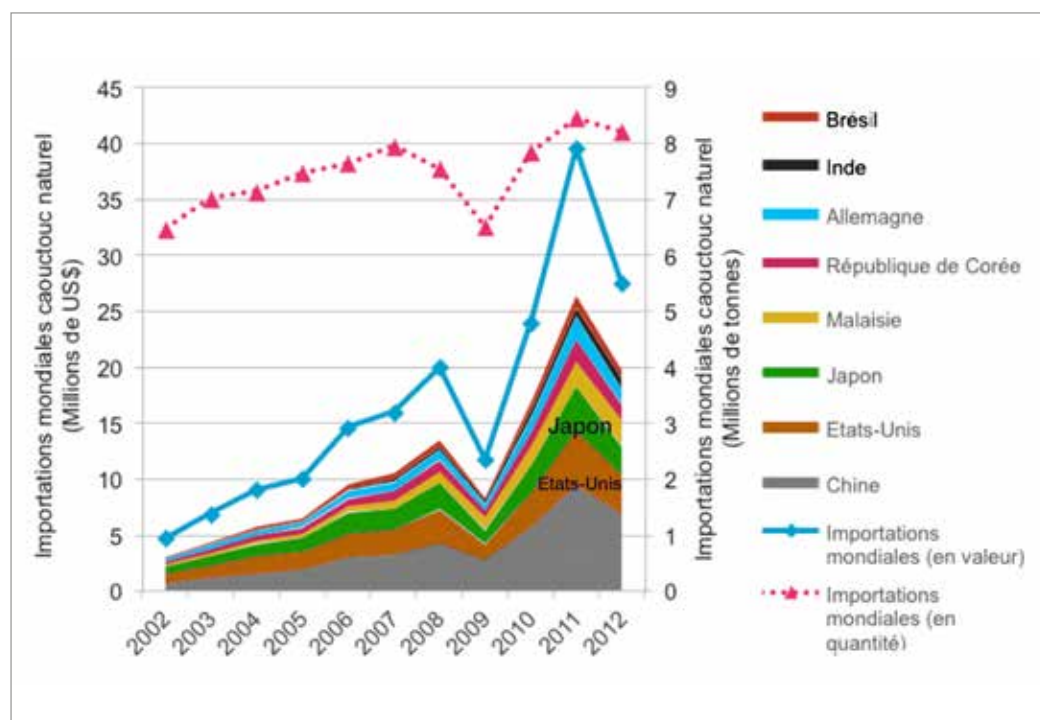
Source : Trade Map, ITC. Les données 2012 sont des données miroirs.

Tableau 4 : Liste des exportateurs de caoutchouc naturel (SH 4001) de la CEDEAO entre 2008 et 2012 en valeur (\$E.-U.)

Exportateurs	Valeur exportée en 2008	Valeur exportée en 2009	Valeur exportée en 2010	Valeur exportée en 2011	Valeur exportée en 2012
Monde	19 901 984	11 880 377	24 769 390	46 047 014	25 772 585
CEDEAO	1 228 077	706 309	1 556 955	9 135 971	1 486 455
Côte d'Ivoire	498 137	344 758	680 427	1 136 397	927 145
Libéria	263 397	159 178	259 167	360 423	263 843
Nigéria	420 902	170 373	555 298		206 559
Ghana	22 422	19 771	27 237	138 539	47 051
Guinée	22 327	11 990	28 202	50 602	34 936
Guinée-Bissau	624		6 405	4 326	6 856
Sierra Leone	268	239	157	136	57
Gambie	0	0	0	0	5
Sénégal	0	0	62	30	3

Source : Trade Map, ITC. Valeur en dollars.

Graphique 8 : Évolution des importations de caoutchouc naturel (SH 4001) des dix principaux importateurs (2002-2012)



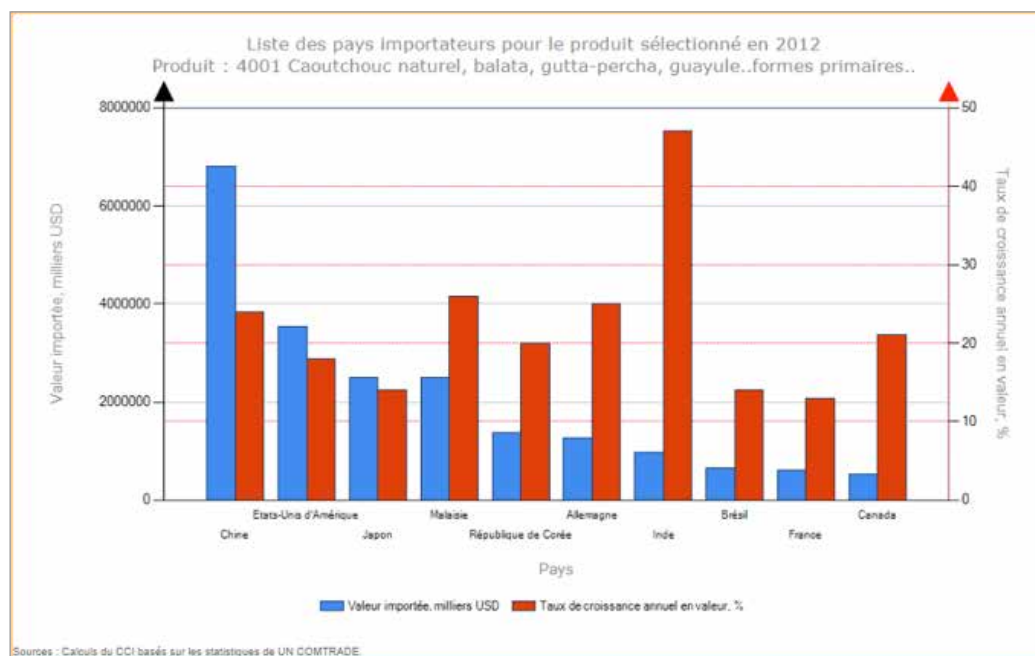
Source : Trade Map, ITC.

Tableau 5 : Les dix principaux importateurs de caoutchouc naturel (SH 4001)

Importateurs	Valeur importée en 2012 (\$E.-U., milliers)	Balance commerciale 2012 (\$E.-U., milliers)	Quantité importée en 2012	Taux de croissance annuelle en valeur entre 2008-2012 (%)	Taux de croissance annuelle en quantité entre 2008-2012 (%)	Taux de croissance annuelle en valeur entre 2011-2012 (%)	Part dans les importations mondiales (%)
Monde	27 418 712	-1 646 127	8 202 480	20	4	-27	100
Chine	6 811 030	-6 765 228	2 176 969	24	7	-27	24,8
États-Unis	3 544 284	-3 369 616	968 890	18	2	-29	12,9
Japon	2 506 334	-2 505 048	709 994	14	-1	-36	9,1
Malaisie	2 492 659	52 969	871 788	26	10	9	9,1
Rép.de Corée	1 372 738	-1 368 816	410 333	20	4	-29	5
Allemagne	1 271 696	-872 835	365 444	25	9	-38	4,6
Inde	966 897	-882 715	291 404	47	29	37	3,5
Brésil	662 301	-613 716	192 742	14	-1	-40	2,4
France	618 748	-505 542	171 411	13	-2	-37	2,3
Canada	527 598	-506 765	143 557	21	4	-27	1,9

Source : Trade Map, ITC. Les données 2012 sont des données miroirs.

Graphique 9 : Principaux importateurs de caoutchouc naturel (SH-4001) en 2012



Source : Trade Map, ITC. Les données 2012 sont des données miroirs.

DEMANDE MONDIALE EN CAOUTCHOUC NATUREL²¹

Les importations mondiales de caoutchouc (SH 4001) s'élevaient à \$E.-U. 27,4 milliards en 2012. La demande mondiale est forte, avec un taux de croissance annuel en valeur de 83,5 % par an sur la période 2009-2011, et de 13,9 % en quantité. Il y a donc eu une tendance à la hausse sur le marché international, et une augmentation de la valeur unitaire.

Il est important de noter que cette croissance a fortement diminué entre 2011 et 2012, avec une chute de la demande mondiale de 30,6 % en valeur et 2,8 % en quantité.

Le tableau 5 et le graphique 9 montrent que les principaux importateurs de caoutchouc naturel (SH 4001) sont la Chine (24,6 % de parts de marché en valeur en 2012), les États-Unis (12,9 % en 2012), le Japon (9,1 %) et la Malaisie (9,1 %).

L'Inde a connu la plus forte croissance de ses importations sur la période 2008-2012 avec un taux de croissance annuel de 47 % en valeur.

21. SH 4001 : Caoutchouc naturel, sous forme primaires ou en plaques. L'analyse se fait ici au niveau agrégé, soit au niveau à 4 chiffres du Système harmonisé.

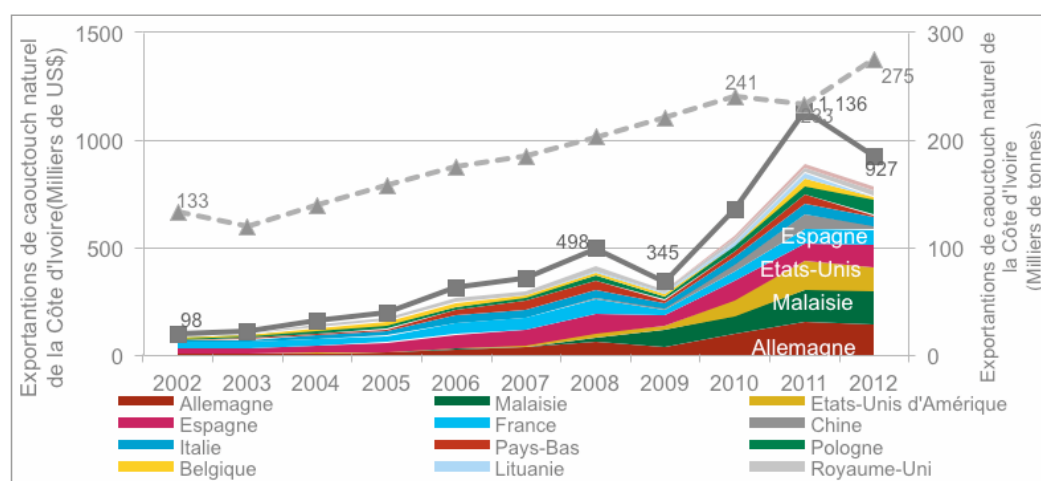
PERFORMANCE À L'EXPORTATION

La Côte d'Ivoire occupait le 5ème rang des exportateurs mondiaux en 2012. Sur la période 2002-2012, ses exportations ont augmenté de 25,2 % par an en valeur. La Côte d'Ivoire a donc gagné des parts de marché au niveau mondial, passant de 11,7 % en 2002 à 15,6 % en 2012. Le graphique 10 suivant montre les trois phases distinctes au niveau des tendances des exportations de la Côte d'Ivoire, identiques à celles des exportations mondiales.

Sur la période 2002-2008, les exportations de la Côte d'Ivoire ont connu une forte augmentation en valeur (31,2 % par an) et faible en quantité (3,6 % par an), suivi d'une forte baisse en valeur (-30,8 %) en 2008-2009 en raison de la crise économique mondiale. On note, d'une part que cette baisse était uniquement visible au niveau du cours mondial car les quantités exportées par la Côte d'Ivoire ont continué d'augmenter (+8,8 %), et d'autre part que cette baisse en valeur a été moins importante que celle sur le marché mondial.

Sur la période 2009-2011, les exportations en valeur ont fortement augmenté, passant de \$E.-U. 345 000 à \$E.-U. 927 000, soit une croissance de 81,6 %, alors que les quantités exportées sont respectivement passées de 221 000 à 233 000 tonnes, soit une augmentation de 2,7 %. La valeur unitaire du caoutchouc naturel exporté par la Côte d'Ivoire a donc très fortement augmenté au niveau mondial sur la période 2009-2011.

Graphique 10 : Exportations ivoiriennes de caoutchouc naturel (SH 4001) entre 2008 et 2012



Source : Trade Map, ITC.

Comme au niveau des exportations mondiales, la période 2011-2012 marque un nouveau ralentissement, avec une baisse importante des exportations en valeur (-18,4 %). En revanche les exportations ivoiriennes en quantité ont continué d'augmenter (+18 %), atteignant ainsi leur maximum sur la période 2002-2012.

Destinations des exportations ivoiriennes :

En 2012, la Côte d'Ivoire exportait vers 42 pays. 63,1 % des exportations de la Côte d'Ivoire étaient destinées à l'Europe (Russie incluse) en 2012. Selon le graphique 11, le continent américain est une destination montante pour le caoutchouc ivoirien, puisqu'il est passé de 2,2 % de la valeur totale des exportations ivoiriennes en 2002 à 14,3 % en 2012.

Les quatre principaux pays destinataires du caoutchouc ivoirien en 2012 étaient la Malaisie (16,8 % des exportations totales), l'Allemagne (15,6 %), les États-Unis (11,7 %) et l'Espagne (7,5 %) ; ils représentaient 55,3 % des exportations totales.

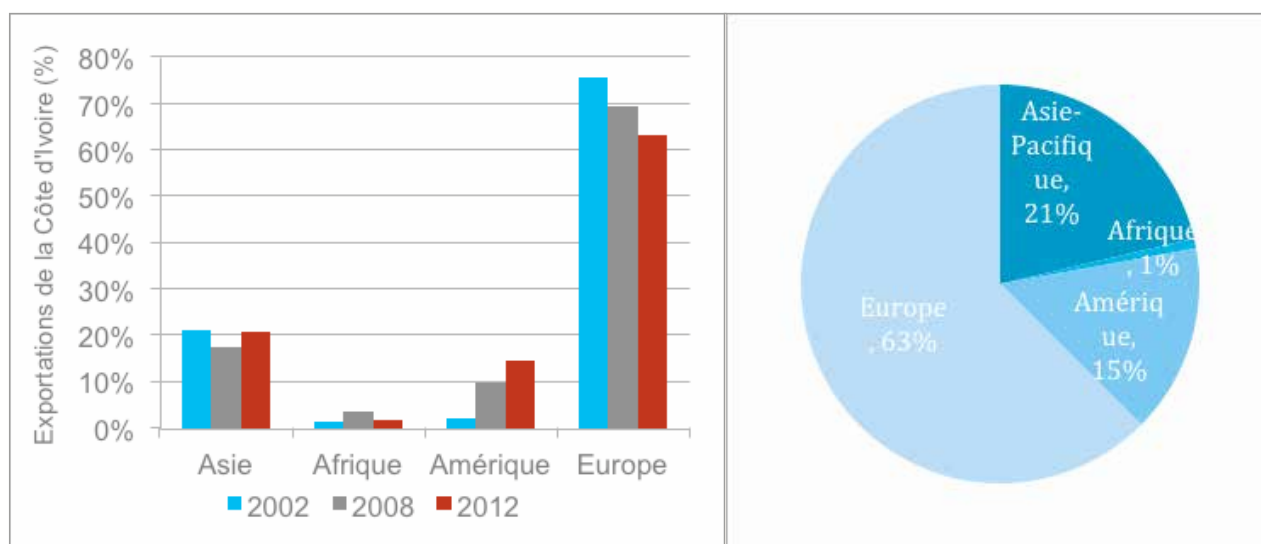
Il est important de noter que depuis la crise économique de 2008, l'augmentation des exportations de la Côte d'Ivoire s'est dirigée vers de nouveaux pays destinataires. Ainsi la Malaisie est passée de 4 % des exportations totales ivoiriennes de caoutchouc en valeur en 2008 à 16,8 % en 2012, et dans le même temps, les États-Unis sont passés de 4,9 % à 11,7 %. En revanche, certains marchés dits « traditionnels » ont vu leur part diminuer, comme la France qui est passée de 13,4 % à 7,5 % (alors qu'elle représentait 29,9 % en 2002) et l'Espagne de 18,0 % à 11,2 %.

STRUCTURE DES EXPORTATIONS DE CAOUTCHOUC NATUREL DE LA CÔTE D'IVOIRE

La Côte d'Ivoire exporte principalement trois types de produits en caoutchouc naturel :

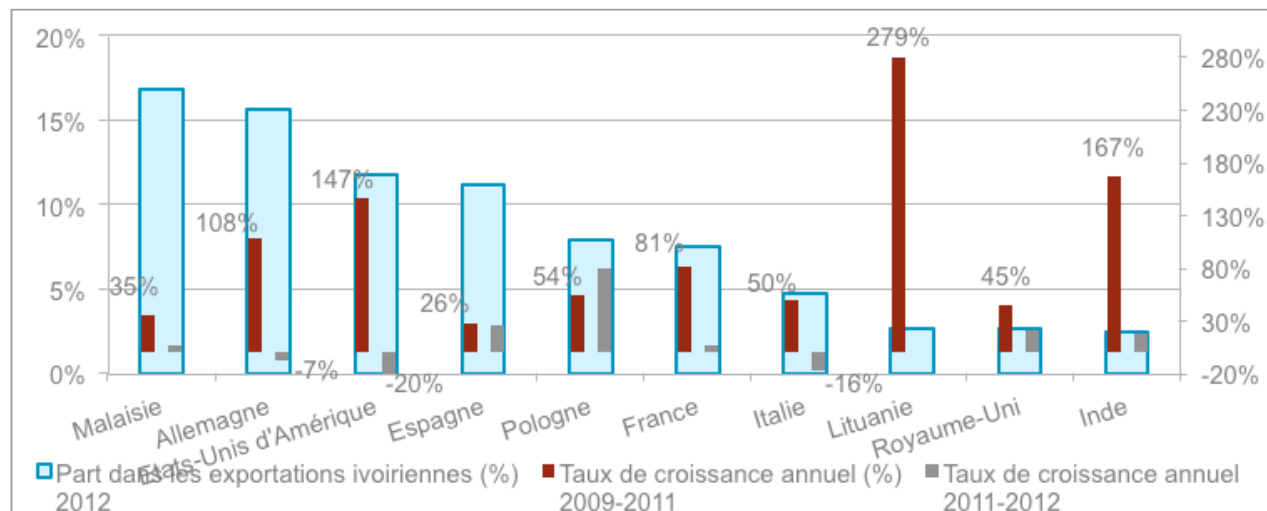
- SH 400122 – Caoutchoucs naturels techniquement spécifiés (TSNR), formes primaires ;
- SH 400129 – Autres caoutchoucs naturels sous formes primaires/en plaques, feuilles ; et
- SH 400110 – Latex de caoutchouc naturel, même pré-vulcanisé, sous formes primaires.

Graphique 11 : Répartition des exportations de caoutchouc naturel (SH 4001) par la Côte d'Ivoire



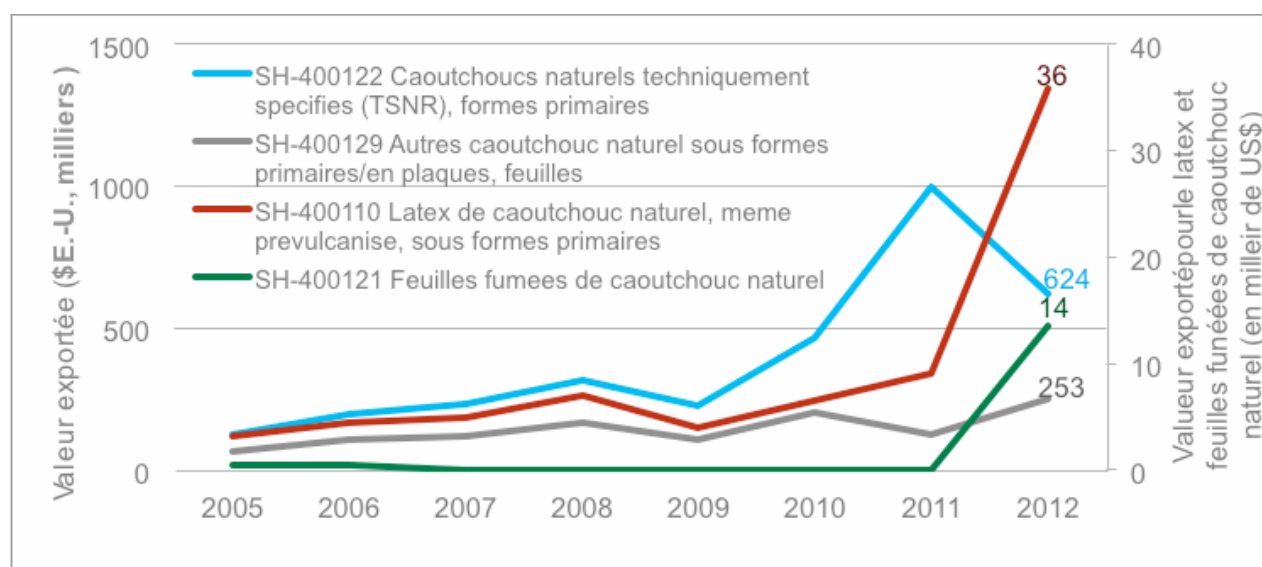
Source : Trade Map, ITC.

Graphique 12 : Structure des exportations de caoutchouc naturel de la Côte d'Ivoire au niveau des différents produits (SH 400122 – TSNR, SH 400129 – Autres formes en plaques, et SH 400110 – Latex)



Source : Trade Map, ITC.

Graphique 13 : Produits en caoutchouc naturel exportés par la Côte d'Ivoire au niveau SH 6²² (2005-2012)



Source : Trade Map, ITC. Les valeurs exportées pour le latex doivent être analysées en utilisant le deuxième axe vertical dont l'échelle est différente. Les données 2012 sont des données miroirs.

22. SH 6 : Plantes vivantes et produits de la floriculture.

Les exportations de caoutchouc naturel TSNR représentaient 67,2 % des exportations totales de caoutchouc naturel en valeur en 2012, et ont connu le plus fort taux de croissance avec 38,8 % par an sur la période 2009-2012 par rapport aux autres produits en caoutchouc naturel. Les exportations en latex représentent en valeur

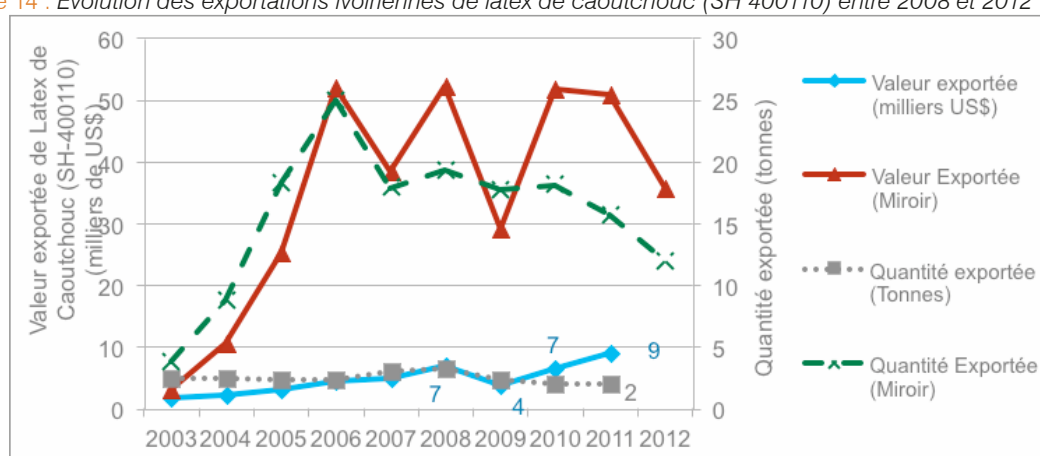
seulement 3,9 % des exportations totales de caoutchouc naturel, et ont connu une très forte croissance sur la période 2009-2012 avec 109 % par an, notamment avec des exportations qui ont presque quadruplé en valeur entre 2011 et 2012. La Côte d'Ivoire exporte très peu de caoutchouc naturel sous forme de feuilles fumées.

Tableau 6 : Principaux produits du secteur du caoutchouc

Description des produits	Code douane	Nbre usines	Quantité exportée (Kg)	Montant quantité exportée (franc CFA)	Exportation en valeur (%)
Caoutchouc naturel TSNR	SH 400122	13	243 694 292	377 951 876 568	92
Latex de caoutchouc naturel	SH 400110	1	468 435	804 106 857	0.2
Caoutchouc naturel autres formes	SH 400129	8	23 653 628	33 524 159 313	7.8
Caoutchouc naturel feuilles fumées	SH 400121	1	20 160	32 828 811	
TOTAL			267 836 515	412 312 971 549	

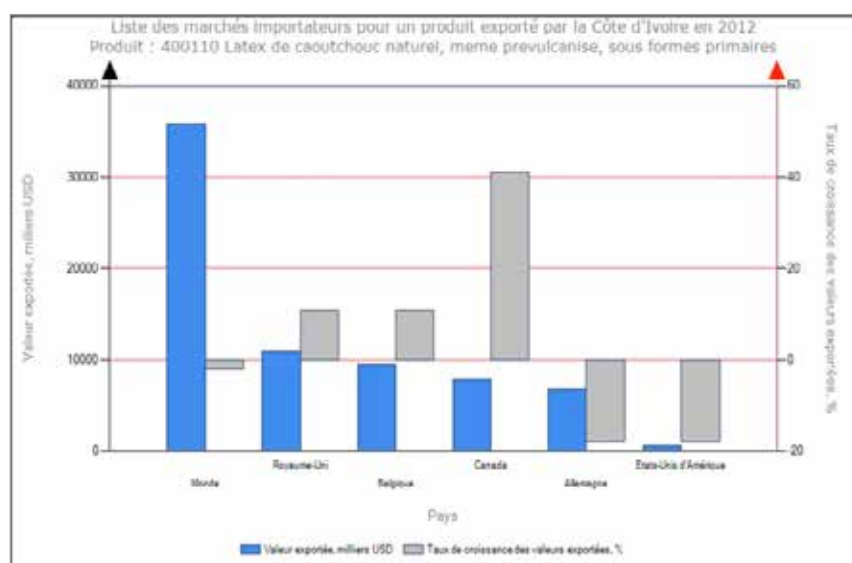
Sources : APROMAC (extrait des statistiques douanières de la Côte d'Ivoire pour 2012).

Graphique 14 : Évolution des exportations ivoiriennes de latex de caoutchouc (SH 400110) entre 2008 et 2012



Source : Trade Map, ITC. Les valeurs exportées pour le latex doivent être analysées en utilisant le deuxième axe vertical dont l'échelle est différente. Les données 2012 sont des données miroirs.

Graphique 15 : Principaux pays importateurs de Latex de caoutchouc naturel, même pré-vulcanisé, sous formes primaires – SH 400110, de la Côte d'Ivoire, en 2012



Source : Trade Map, ITC. Les valeurs exportées pour le latex doivent être analysées en utilisant le deuxième axe vertical dont l'échelle est différente. Les données 2012 sont des données miroirs.

ANALYSE DES EXPORTATIONS DE LA CÔTE D'IVOIRE POUR LE PRODUIT SH 400110 – LATEX DE CAOUTCHOUC NATUREL, MÊME PRÉ-VULCANISÉ, SOUS FORMES PRIMAIRES

Les exportations ivoiriennes de latex de caoutchouc posent un problème en termes de valeur et quantité rapportées directement par les autorités ivoiriennes, et les données rapportées par les pays partenaires. Sur la période 2005-2011, les valeurs et quantités rapportées directement sont en moyenne 8 fois inférieures aux données rapportées par les pays importateurs, et les tendances aussi sont différentes.

En se basant uniquement sur les données miroirs de 2012, on constate que les quatre principaux pays importateurs en valeur de latex de la Côte d'Ivoire représentaient 97 % des exportations totales, avec le Royaume-Uni (30,4 %), la Belgique (26,7 %), le Canada (21,7 %) et l'Allemagne (18,8 %).

Les exportations ivoiriennes sont concentrées sur le marché européen, alors que la demande mondiale se trouve principalement en Malaisie et en Chine.

ANALYSE DES EXPORTATIONS DE LA CÔTE D'IVOIRE POUR LE PRODUIT SH 400129 – AUTRES CAOUTCHOUCS NATURELS SOUS FORMES PRIMAIRES / EN PLAQUES, FEUILLES

En se basant uniquement sur les données miroirs de 2012 (voir le graphique 16), on constate que la Côte d'Ivoire exportait vers 20 pays, et que la principale destination des exportations était le marché européen. Les

quatre principaux pays importateurs en valeur de caoutchouc naturel sous formes primaires (SH 400129, donc hors TSNR ou sous forme de feuilles fumées) de la Côte d'Ivoire représentaient 62 % des exportations totales, avec l'Espagne (19,7 %), la Pologne (16,9 %), la République Tchèque (13,5 %) et l'Allemagne (11,9 %).

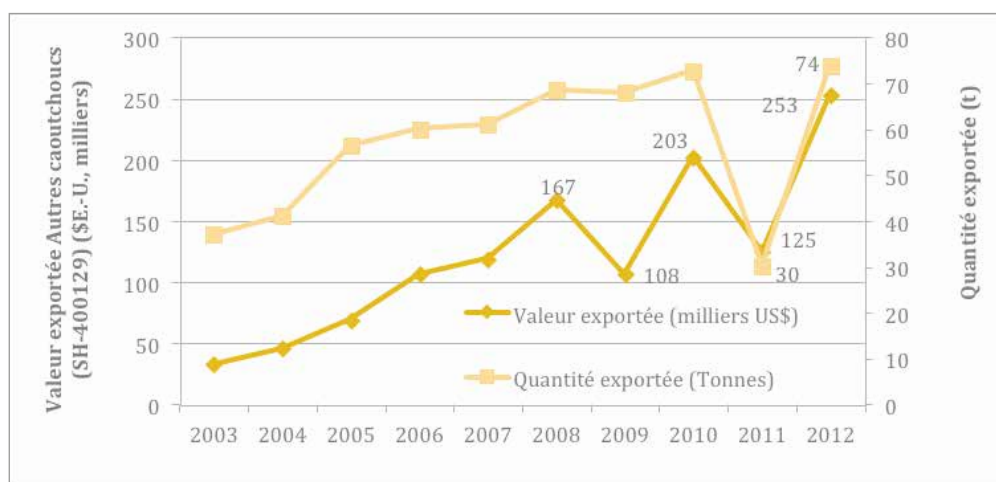
Les exportations ivoiriennes sont principalement concentrées sur le marché européen, puis sur les États-Unis et la Malaisie. La demande mondiale se trouve principalement dans le Sud-Est asiatique (Malaisie et Taipei Chinois), puis au Brésil et au Canada.

ANALYSE DES EXPORTATIONS DE LA CÔTE D'IVOIRE POUR LE PRODUIT SH 400122 CAOUTCHOUCS NATURELS TECHNIQUEMENT SPÉCIFIÉS (TSNR), FORMES PRIMAIRES

Les exportations ivoiriennes de caoutchouc naturel TSNR (SH 400122) ont fortement augmenté en valeur (38,1 % par an) et en quantité (12,3 %) sur la période 2003-2011. Il y a donc eu une augmentation de la valeur unitaire du caoutchouc ivoirien, qui a suivi la tendance haussière des prix sur le marché mondial. Cependant, on note une très forte chute des exportations en valeur (-37,7 %) entre 2011 et 2012.

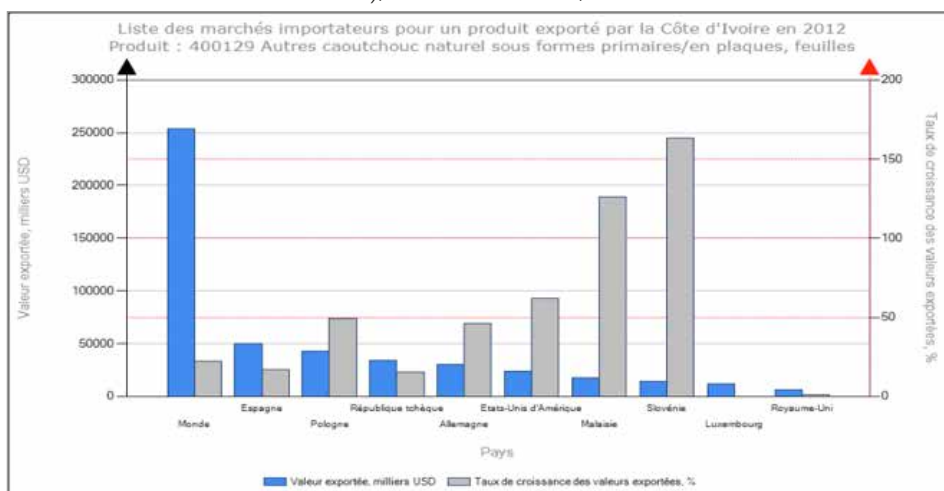
En se basant uniquement sur les données miroirs en 2012 (voir le graphique), on constate que les quatre principaux pays importateurs en valeur de la Côte d'Ivoire représentaient 62,1 % des exportations totales, avec la Malaisie (21,7 %), l'Allemagne (16,2 %), les États-Unis (13,5 %) et la France (10,7 %).

Graphique 16 : Évolution des exportations ivoiriennes pour les autres caoutchoucs naturels (SH 400129) entre 2008 et 2012



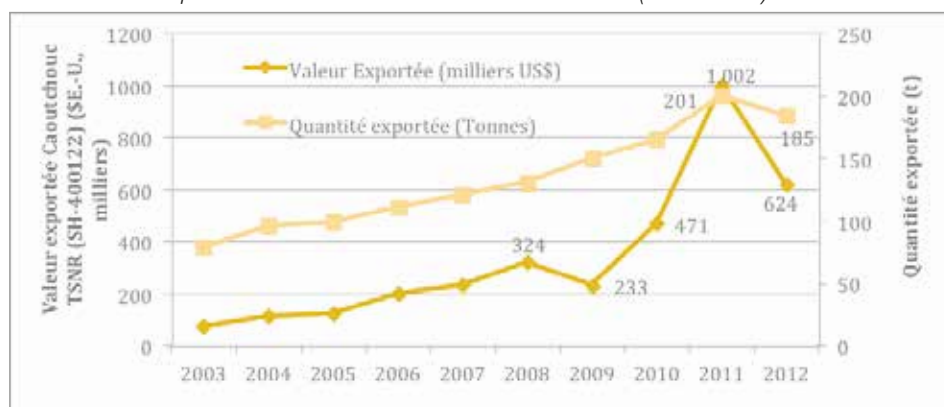
Source : Trade Map, ITC. Les valeurs exportées pour le latex doivent être analysées en utilisant le deuxième axe vertical dont l'échelle est différente. Les données 2012 sont des données miroirs.

Graphique 17 : Principaux pays importateurs en valeur de caoutchouc naturel sous formes primaires (SH 400129, donc hors TSNR ou sous forme de feuilles fumées), de la Côte d'Ivoire, en 2012



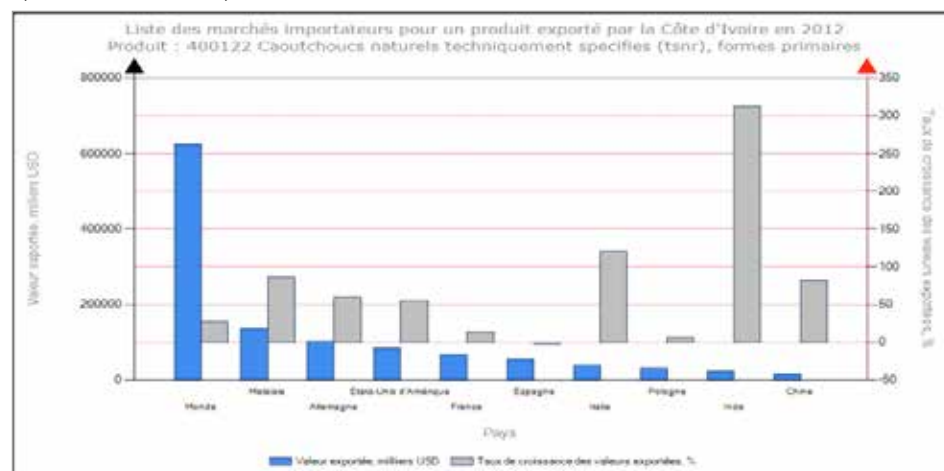
Source : Trade Map, ITC. Les valeurs exportées pour le latex doivent être analysées en utilisant le deuxième axe vertical dont l'échelle est différente. Les données 2012 sont des données miroirs.

Graphique 18 : Évolution des exportations ivoiriennes de caoutchouc TSNR (SH 400122) entre 2008 et 2012



Source : Trade Map, ITC. Les valeurs exportées pour le latex doivent être analysées en utilisant le deuxième axe vertical dont l'échelle est différente. Les données 2012 sont des données miroirs.

Graphique 19 : Principaux pays importateurs de Caoutchoucs naturels techniquement spécifiés (TSNR), formes primaires, de la Côte d'Ivoire, en 2012



Source : Trade Map, ITC. Les valeurs exportées pour le latex doivent être analysées en utilisant le deuxième axe vertical dont l'échelle est différente. Les données 2012 sont des données miroirs.

ENCADRÉ 3 : Exigences des utilisateurs de caoutchouc naturel

Les utilisateurs du caoutchouc naturel en provenance des usines de transformation de Côte d'Ivoire transmettent aux fabricants de pneumatiques un cahier des charges avec les principaux indices de spécification à respecter rigoureusement. Ces indices sont :

- L'indice de viscosité Mooney (VM) : il donne une indication sur la résistance au cisaillement et l'aptitude du caoutchouc à être mélangé ;
- L'indice de plasticité Wallace initiale (po) : il donne une indication sur la consistance du caoutchouc et son degré de dégradation éventuelle ; et
- L'indice de rétention de plasticité (PRI) : il traduit la résistance à la dégradation (test de comportement au vieillissement).

Le produit sera accompagné d'un bulletin d'analyse reflétant les spécificités du produit.

Le tableau ci-dessous donne des exemples de propriétés que les fabricants de pneumatiques exigent pour les produits importés :

Grade	Fabricant	VM	po	PRI	Impuretés
10	MICHELIN	70 mini	37 mini	50 mini	0,07 maxi
	KLEBER	65 mini	34-44	50 mini	0,07 maxi
	GOODYEAR		30 mini	50 mini	0,10 maxi
20	MICHELIN	70 mini	37-45	40 mini	0,10 maxi
	KLEBER	65 mini	30 mini	40 mini	0,20 maxi
	GOODYEAR		30 mini	40 mini	0,20 maxi

Le caoutchouc à livrer doit être homogène, exempt de contaminants par des matières étrangères et de points blancs. Les pains doivent être emballés dans un film plastique dispersible.

La marque du fournisseur et le grade doivent être indiqués sur les produits, et les produits expédiés ne remplissant pas ces spécifications font l'objet de réclamations (« *claims* »). Le montant des réclamations est déduit du prix de vente du produit.

Source : Coordinateur secteur « caoutchouc et plastiques », 2013

EXPORTATIONS DE LA CÔTE D'IVOIRE POUR LES PRODUITS EN CAOUTCHOUC

Le caoutchouc naturel représentait 99,4 % de la valeur exportée par le secteur du caoutchouc ivoirien (SH 40 – Caoutchouc et ouvrages en caoutchouc) en 2012. Le tableau 7 ci-dessous montre les exportations en valeur au niveau des différents produits en caoutchouc (SH 6).

On note que la majorité des produits exportés dans le secteur (hors caoutchouc naturel – SH 4001) sont en fait des réexportations vers les pays de la sous-région. Seul le produit SH 4005 – Caoutchouc mélangé non vulcanisé a une balance commerciale positive, mais l'observation ne porte que sur l'année 2012.

L'analyse statistique des flux commerciaux semble indiquer que la Côte d'Ivoire ne possède pas d'industrie de transformation locale du caoutchouc naturel qui exporte, mais qu'il s'agit plutôt d'entreprises spécialisées dans l'import-export.

Le développement de la stratégie sectorielle doit prendre en compte les possibilités de diversification des produits en caoutchouc, ce qui permettrait d'élargir l'offre exportable de la Côte d'Ivoire et ainsi contribuer à son développement.

Tableau 7 : Exportations de produits en caoutchouc de la Côte d'Ivoire en 2011

Code	Libellé produit	Valeur exportée en 2012 (\$E.-U., milliers)	Balance commerciale 2012 (\$E.-U., milliers)	Taux de croissance en valeur 2008-2012 (% , par an)	Taux de croissance en valeur 2011-2012 (% , par an)	Taux de croissance des importations mondiales 2008-2012 (% , par an)	Part dans les exportations mondiales (%)	Rang dans les exportations mondiales
4001	Caoutchouc naturel	927 145	927 078	23	-17	20	3,6	5
4011	Pneumatiques neufs en caoutchouc	2 821	-48 971	640	4450	11	0	81
4005	Caoutchouc mélangé, non vulcanisé, (...)	1 550	1 365	88		17	0	57
4002	Caoutchouc synthétique pour caoutchouc dérivé (...)	712	-249	-11	5	15	0	61
4016	Autres ouvrages en caoutchouc vulcanisé non durci	157	-5 621	-26	-32	8	0	107
4014	Articles d'hygiène, pharmacie en caoutchouc (...)	68	-1 439	25	39	2	0	67
4010	Courroies transporteuses ou de transmission (...)	32	-3 162	1	-33	7	0	104
4009	Tubes et tuyaux en caoutchouc vulcanisé non durci	14	-2 337	33	110	9	0	127
4012	Pneumatiques rechapés/ usages en caoutchouc (...)	12	-3 476	-30	9	11	0	117
4013	Chambres à air, en caoutchouc	7	-2 302	-3		7	0	88
4015	Vêtements, accessoires du vêtement (...)	1	-1 388	-55		12	0	142

Source : Trade Map, ITC.

INSTITUTIONS D'APPUI AU COMMERCE

Selon leur type d'intervention dans le secteur du caoutchouc, les institutions d'appui au commerce (IAC) peuvent être réparties en quatre catégories : les institutions politiques, les institutions d'appui commercial, les institutions de services aux entreprises et les institutions de la société civile. L'enquête menée auprès de ces institutions révèle environ une vingtaine d'institutions intervenant dans le secteur du caoutchouc (voir tableau 8 ci-dessous). Il est important de noter que certaines institutions ont été agréées (laboratoires, fournisseurs d'intrants, assurances, transporteurs ou ponts bascule). On peut cependant aussi noter l'absence des institutions de la société civile.

Les institutions d'appuis politiques sont d'une grande importance pour le secteur, même si leur réactivité reste quelques fois limitée. Les institutions d'appui commercial sont également d'une très grande importance, et leurs services sont déterminants pour le développement du secteur. À titre d'exemple, l'Association des producteurs du caoutchouc naturel de Côte d'Ivoire (APROMAC) est l'organe interprofessionnel du secteur, qui permet de regrouper l'ensemble des professions de la filière (planteurs, fabricants/manufacturiers, chercheurs). L'association intervient dans la conception et le suivi de la réglementation de la filière, afin d'assurer les nécessaires coordinations verticale et horizontale du secteur. Elle assure la représentation des intérêts de la filière auprès de l'État et le suivi statistique du secteur. C'est elle qui a mis en place le mécanisme de fixation des prix aux producteurs, et récemment établi le nouveau Fonds de développement de

l'hévéa (FDH). Au départ, l'APROMAC était la seule association de la filière. Les planteurs villageois ont par la suite créé l'Association des producteurs de caoutchouc naturel de Côte d'Ivoire (APROCINCI), pour mieux défendre leurs intérêts vis-à-vis des sociétés industrielles. Les institutions des services aux entreprises sont également indispensables pour le secteur. Des actions spécifiques doivent être engagées pour permettre l'accès aux services proposés par ces institutions.

L'évaluation de ces IAC se fonde sur leur importance pour le secteur, leur niveau de réactivité, et leurs ressources financières et humaines. Elle montre que la Côte d'Ivoire dispose d'un secteur de l'hévéa bien organisé, avec des opérateurs industriels de taille internationale, une (pré-) interprofession efficace et capable de réflexion stratégique et d'action collective, et des institutions d'appui agricole opérationnelles et raisonnablement efficaces.

Les tableaux ci-dessous, présentent les principales IAC, les types de services offerts, et évalue l'importance de chaque IAC pour le secteur, son niveau de réactivité et ses ressources financières et humaines, selon les critères suivants : Faible (F) – Modéré (M) – Élevé (E).

INSTITUTIONS D'APPUI POLITIQUE²³

Ces institutions représentent les principaux ministères et les autorités compétentes chargés d'influencer ou de mettre en œuvre des politiques au niveau national.

23. L'évaluation détermine le niveau d'importance, de réactivité et de ressources des IAC : faible (F), moyen (M) ou haut (E).

Tableau 8 : Institutions d'appui politique

Nom de l'institution	Rôle / fonction	Importance de l'IAC (F-M-E)	Niveau de réactivité (F-M-E)	Ressources (F-M-E)
Chambre de commerce et de l'industrie de Côte d'Ivoire (CCI-CI)	Informations sur les formalités douanières	E	F	E
Ministère de l'Industrie	Certifications d'origine	E	M	E
Assurances	Assurances marchandises	E	E	E
Ministère de l'Agriculture	Certifications phytosanitaires	E	F	E
Ministère de l'Industrie + Centre de promotion des investissements en Côte d'Ivoire (CEPICI)	Autorisations de création d'usine	E	E	E
Douanes	Déclarations	E	F	M

Source : ITC, ateliers de consultation de la SNE, 2013.



(cc) sethdalby.

INSTITUTIONS D'APPUI COMMERCIAL

Les institutions ou organismes ci-après fournissent une large gamme de services liés au commerce, aussi bien au gouvernement qu'aux entreprises.

Tableau 9 : Institutions d'appui commercial

Nom de l'institution	Rôle / fonction	Importance de l'IAC (F-M-E)	Niveau de réactivité (F-M-E)	Ressources (F-M-E)
Fonds interprofessionnel pour la recherche et le conseil agricole (FIRCA)	Encadrement des planteurs, financements de la recherche	E	E	E
Centre national de recherche agronomique (CNRA)	Recherches agronomique, amélioration de la productivité de l'hévéa, diversification des sources de revenus, renforcement des capacités.	E	E	E
Fonds de développement de l'hévéa (FDH)	Fournir aux planteurs le matériel végétal sélectionné, essentiel pour le développement du secteur.	E	E	E
APROMAC	Formations, conception et suivi de la réglementation de la filière pour assurer les nécessaires coordinations verticale et horizontale du secteur. Représentation des intérêts de la filière auprès de l'État et suivi statistique du secteur et informations économiques. Mise en place du mécanisme de fixation des prix aux producteurs.	E	E	E
Association professionnelle des planteurs d'hévéa (APPH)	Actions de développement du secteur, appuyé sur le plan financier par le Fonds de Développement de l'Hévéa (FDHEV).	F	F	F
Fonds interprofessionnel de solidarité hévéa (FISH)	Soutenir le prix du caoutchouc des producteurs en cas de chute persistante.	F	F	F

Source : ITC, ateliers de consultation de la SNE, 2013.

INSTITUTIONS DE SERVICES AUX ENTREPRISES

Ce sont des associations ou les principaux représentants des fournisseurs de services commerciaux.

Tableau 10 : Institutions de service aux entreprises

Nom de l'institution	Rôle / fonction	Importance de l'IAC (F-M-H)	Niveau de réactivité (F-M-H)	Ressources (F-M-H)
Fonds de développement de l'hévéa (FDH)	Fournitures de plants de qualité, renforcement des capacités, entretien des pistes	E	E	E
Société de transformation industrielle en Côte d'Ivoire (SOTICI)	Fournitures d'équipements	E	E	E
Transporteurs	Transports terrestres et maritimes	E	E	E
Laboratoires des transformateurs	Analyses et spécifications des produits.	E	E	E
Ponts bascule	Achat des matières premières aux planteurs	E	E	E
ALM AO, Dreyfus Louis, YARA WA	Fournitures d'intrants chimiques	E	E	E
Assurances	Assurances	E	E	E
Banques	Domiciliation des règlements des fournisseurs	E	E	E
Fournisseurs	Fournitures de matériel et équipements divers	H	E	E

Source : ITC, ateliers de consultation de la SNE, 2013.

INSTITUTIONS DE LA SOCIÉTÉ CIVILE

Ces institutions ne sont pas explicitement engagées dans des activités liées au commerce. Elles peuvent néanmoins être des leaders d'opinion et représenter des intérêts ayant une incidence sur le potentiel d'exportation et le développement socio-économique du pays.

Nom de l'institution	Rôle / fonction	Importance de l'IAC (F-M-H)	Niveau de réactivité (F-M-H)	Ressources (F-M-H)
Association des producteurs de caoutchouc naturel de Côte d'Ivoire (APROCANCI)	Professionnalisation des planteurs, collecte et diffusion de statistiques d'information, définition d'une stratégie globale de développement, défense des intérêts moraux et matériels des planteurs, réalisation	E	M	M
Organisation des producteurs de caoutchouc naturel (OPCN)	d'études et de projets pour une meilleure valorisation de leur production, amélioration des conditions de travail, organisation d'un système de transformation et de commercialisation de leur production adaptée aux besoins des membres.	E	M	M

Source : ITC, ateliers de consultation de la SNE, 2013.

Tableau 11 : Perception des IAC – analyse de l'influence et des capacités

		Niveau de capacité à répondre aux besoins du secteur	
		Bas	Haut
Niveau d'influence sur le secteur	Haut	Chambre de commerce et d'industrie de Côte d'Ivoire, Ministère de l'Industrie, Ministère de l'Agriculture, Douanes, OPCN, APROCANCI	Ministère de l'Industrie + CEPICI, assurances, Fonds interprofessionnel pour la recherche et le conseil agricole (FIRCA), laboratoires des transformateurs, APROMAC, CNRA, FDH, APROMAC (Ponts bascule), OPCN
	Bas	APPH, FISH	Fonds de développement de l'hévéa (FDH)

Source : ITC, ateliers de consultation de la SNE, 2013.

PERCEPTION DES IAC – ANALYSE DE L'INFLUENCE ET DES CAPACITÉS

Les commentaires précédents reflètent la perception des parties prenantes du secteur du caoutchouc sur le niveau d'influence de ces institutions sur le secteur, et leur capacité à répondre aux besoins. Ils sont confirmés par les résultats de l'évaluation des IAC présentés dans le tableau 11 ci-dessus.

La filière hévéa est l'une des mieux organisées en Côte d'Ivoire, avec des opérateurs industriels de taille internationale, une interprofession efficace capable de réflexion stratégique et d'action collective, et des institutions d'appui agricole opérationnelles et raisonnablement efficaces.

Les institutions situées en haut et à gauche du tableau (CCI-CI, Ministère de l'Industrie, Ministère de l'Agriculture, Douanes) disposent d'une forte influence. Il leur manque néanmoins les capacités pour répondre efficacement aux besoins des acteurs de la filière.

Les IAC qui sont placées en haut et à droite du tableau (Ministère de l'Industrie + CEPICI, assurances, FIRCA, laboratoires des transformateurs, APROMAC, CNRA, FDH, Ponts bascule, OPCN) sont relativement bien positionnées en termes de niveaux d'influence et de capacité à répondre aux besoins des acteurs de la filière.

Les institutions comme la FDH ont une grande capacité en terme de fourniture de services (tels que des statistiques à jour de haute qualité) mais n'ont pas d'influence sur le secteur en raison de la complexité du processus de collecte d'informations auprès des planteurs, des fabricants, et des autorités de contrôle aux frontières. De plus, leur faible niveau de ressources financières ne leur permet pas de répondre aux besoins des acteurs du secteur du caoutchouc.

Dans une économie ayant des ressources limitées, comme c'est le cas en Côte d'Ivoire, la nécessité d'assurer la coordination entre les IAC est vitale. En effet, en l'absence de coordination, les redondances et les chevauchements entraînent des pertes de ressources financières considérables, et des lacunes dans les prestations de services des IAC.

POLITIQUES ET INITIATIVES DE DÉVELOPPEMENT

Le gouvernement ivoirien a entrepris un certain nombre de politiques et de programmes visant à renforcer les capacités du secteur caoutchouc et dérivés et à améliorer sa compétitivité compte tenu de son importance et de l'avantage comparatif qu'il représente pour l'économie ivoirienne. Il convient de mentionner notamment :

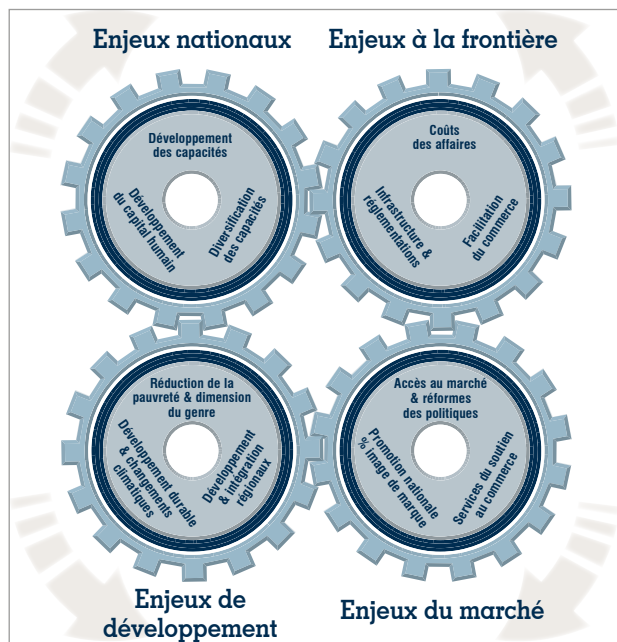
7^{ÈME} PLAN HÉVÉA (2010-2020)

Le 7^{ème} Plan Hévéa (2010-2020) élaboré par le Bureau national d'études techniques et de développement (BNEDT) en collaboration avec Ministère de l'agriculture, Ministère de l'économie et des finances, l'APROMAC, le FIRCA, le CNRA. Il a pour objectif de renforcer la capacité de transformation de l'hévéa en Côte d'Ivoire et d'inciter à la création d'usines de pneumatiques, à la mise en place de scieries pour la confection de planches, sans oublier la valorisation du bois d'hévéa (bois d'œuvre) et des graines d'hévéa (huile industrielle). Les résultats attendus sont entre autres la création de 300 000 ha supplémentaires de plantations d'hévéa et l'accroissement de la production nationale à 600 000 tonnes de caoutchouc sec en 2025, ainsi que l'augmentation des revenus des planteurs et la réduction de la pauvreté.

LE FONDS DE DÉVELOPPEMENT HÉVÉA

Le Fonds de développement hévéa est un projet de dix ans, financé par la rétrocession de la décote sur le prix SICOM et mis en œuvre par l'APROMAC (FDH). Il vise à fournir des plants de qualité aux planteurs, à renforcer les capacités des acteurs de la filière hévéa (régisseurs, greffeurs, pépiniéristes, saigneurs) et enfin, à faciliter le transport du caoutchouc vers les usines et l'accès des moniteurs aux plantations. Il est attendu que ces actions contribueront à l'augmentations de la production de caoutchouc naturel.

CONTRAINTES À LA COMPÉTITIVITÉ



L'élaboration d'une stratégie d'exportation efficace doit répondre à un large ensemble de contraintes, et inclure les nombreux facteurs qui sont importants pour la compétitivité du pays.

Cette approche intégrée est illustrée par l'analyse des quatre rouages, qui montre les aspects importants de la compétitivité à prendre en considération dans le pays : la capacité des entreprises à fournir des biens et services, la qualité de l'environnement des affaires, et l'impact sur le développement des échanges commerciaux. L'analyse doit aussi permettre d'identifier les contraintes liées au développement des exportations et les opportunités potentielles à développer.

Les quatre rouages sont :

- **La capacité d'approvisionnement**, qui influe sur les capacités de production, et inclut les défis tels que l'accès aux compétences, la technologie, la capacité à se diversifier, et le développement de produits à valeur ajoutée.
- **La qualité de l'environnement des affaires**, qui englobe les questions liées aux coûts de transactions, à la réglementation, aux procédures d'exportation, aux infrastructures, aux coûts de la certification, à l'accès à l'information et aux crédits, et les assurances des exportations.
- **L'entrée sur les marchés**, qui inclut les problèmes d'accès aux marchés, les normes techniques, le développement et la diversification des marchés, et la promotion à l'exportation.

L'analyse présente ainsi les principales contraintes qui constituent aussi les principaux goulets d'étranglement freinant la compétitivité à l'exportation du secteur du caoutchouc de la Côte d'Ivoire. Le quatrième rouage examine les conditions qui réduisent les impacts socio-économiques des exportations en faveur de la population dans son ensemble.

- **Le développement** comprend la réduction de la pauvreté, l'inclusion des femmes et des jeunes, l'environnement et l'intégration régionale.

Les contraintes identifiées ci-dessous sont issues de l'atelier de la 2^{ème} consultation, qui s'est déroulée à Abidjan le 5 septembre 2013, et ont été consolidées par des analyses supplémentaires au travers d'enquêtes, d'entretiens et d'un travail de recherche documentaire.

CAPACITÉ D'APPROVISIONNEMENT

ENCADRÉ 4 : Aperçu des contraintes liées à la capacité d'approvisionnement du secteur

- Les contenants pour le latex centrifugé ne sont pas disponibles.
- L'acheminement de la production vers les usines est problématique.
- L'approvisionnement en pièces de rechange au niveau des usines souffre de longs délais.
- La main-d'œuvre qualifiée (saigneurs, greffeurs et régisseurs) fait défaut.
- La prévention de la maladie des feuilles d'hévéa (en particulier pour l'Irca 18) est mal organisée ; l'encadrement des planteurs est insuffisant ; et les matières premières végétales pour la création de plantation font défaut.

Au niveau de la production d'hévéa, la filière rencontre des problématiques de qualité, de productivité, d'encadrement, et de déperdition lors du transport.

Les contenants pour le latex centrifugé ne sont pas disponibles.

L'indisponibilité de contenant adéquat pour le latex centrifugé se traduit par des problèmes d'étanchéité des contenants utilisés, et par conséquent une production qui n'est pas à la hauteur de la qualité demandée par les acheteurs. Si ce problème perdure, l'arrêt de la production de latex centrifugé pourrait en être une des conséquences, ce qui affecterait l'ensemble de la filière.

L'acheminement de la production vers les usines est problématique.

Les problèmes d'acheminement de la production vers les usines sont une cause fréquente des retards de livraison. En effet, les infrastructures routières sont au centre des préoccupations. Cela est dû à la vétusté des pistes et du mauvais entretien des routes. Les pertes de production sont importantes et se répercutent sur une perte de volume pour la transformation et l'export. En sus de ces problèmes, le manque de camions et les coûts élevés du transport sont des contraintes critiques pour la compétitivité de la filière.

L'approvisionnement en pièces de rechange au niveau des usines souffre de longs délais.

Les équipements de certaines usines sont vieillissants, et les pièces des équipements doivent souvent être changées. Ces dernières sont le plus souvent importées d'Asie, car elles ne sont pas disponibles en Côte d'Ivoire. Les délais de livraison de ces pièces sont longs et ont pour conséquence de ralentir la production. Ce manque de représentation locale de fournisseurs de pièces détachées empêche les usines de produire à plein rendement.

La main-d'œuvre qualifiée (saigneurs, greffeurs et régisseurs) fait défaut.

Au niveau de la production d'hévéa, il existe un manque de main-d'œuvre qualifiée, telle que les saigneurs, les greffeurs et les régisseurs. Cela touche le cœur de la filière, à savoir sa matière première. Sans elle, la filière serait face à une situation critique qui se traduirait par une baisse du rendement et de la qualité de production. L'explication se situe au niveau d'une rémunération peu attractive et d'une pénibilité du travail qui ne permettent pas de motiver pas les populations locales, et qui ne s'intéressent donc pas à ces professions et au travail de la terre.

La prévention de la maladie des feuilles d'hévéa (en particulier pour l'Irca 18) est mal organisée ; l'encadrement des planteurs est insuffisant ; et les matières premières végétales pour la création de plantation font défaut.

La maladie des feuilles d'hévéa (en particulier pour l'Irca 18) est due à un parasite porteur de la maladie : le *corynespora*. Ce problème n'est pas bien anticipé en Côte d'Ivoire. Les producteurs sont très mal encadrés pour faire face à ce parasite, ce qui entraîne la destruction des arbres et donc une baisse de la production. L'encadrement limité des planteurs ne permet pas aux

producteurs de tirer tout le bénéfice qu'ils pourraient de la production d'hévéa. À cela s'ajoute le manque de matières premières végétales qui permettrait la création de nouvelles plantations, et une insuffisance de jardins à bois de greffe qui sont pourtant très demandés.

QUALITÉ DE L'ENVIRONNEMENT DES AFFAIRES

ENCADRÉ 5 : Aperçu des contraintes liées à la qualité de l'environnement des affaires

- La délivrance des certificats phytosanitaires est trop lente.
- La multiplicité des taxes affectent négativement les entreprises par conséquent le développement des secteurs.
- L'acquisition de terrain est problématique.
- L'information au niveau des planteurs est insuffisante.
- Les financements pour l'achat d'engrais font défaut.
- Les opérations douanières sont trop lentes et coûteuses.

Les problématiques identifiées dans le domaine de la qualité de l'environnement des affaires se situent principalement à l'étape de production de l'hévéa.

La délivrance des certificats phytosanitaires est trop lente.

La lenteur dans la délivrance des certificats phytosanitaires impose des délais de livraison plus longs, ce qui affecte un des piliers de la compétitivité. Cela est dû à la faible réactivité des services concernés. Il est impératif que les délais soient réduits et en phase avec les besoins des producteurs.

La multiplicité des taxes affectent négativement les entreprises le développement des secteurs.

La politique fiscale de l'État notamment son système de taxes multiples (prélèvements de 25 % sur le bénéfice industriel et commercial, de 5 % de le chiffre d'affaire, taxe foncière de 7 500 francs CFA par hectare de surface plantée en hévéa, TVA au moment de l'exportation²⁴), affaiblit

24. La TVA est remboursée par l'État mais ce dernier accuse des retards considérables.

les revenus des planteurs et affecte les possibilités de ré-investissement dans le secteur. En effet, les exportateurs doivent avancer les taxes de relatifs à la TVA et se faire rembourser ensuite. Toutefois celles-ci ne sont pas systématiquement remboursées par l'État. Cette situation limite leur moyen de paiement et par conséquent entraîne des retards de paiement pour les producteurs qui peuvent attendre jusqu'à deux mois. Un autre effet pervers de ces taxes sur les entreprises est la vente du caoutchouc naturel à l'état brut, sans valeur ajoutée. Selon les responsables syndicaux, 4 000 tonnes de caoutchouc naturel ivoirien ont été exportées vers la Malaisie en 2013. Ils affirment, sans en donner la quantité, que les planteurs ivoiriens se tournent aussi vers les acheteurs du Libéria et du Ghana. Ces nombreuses taxes pourraient inciter la délocalisation des entreprises nationales vers les pays voisins, et donc affaiblir le secteur.

L'acquisition de terrain est problématique.

La législation sur le foncier rural empêche l'acquisition de terrain en vue de la création de nouvelles plantations, et freine donc les producteurs qui voudraient développer leurs propres plantations. Ce frein et l'indisponibilité des terres seront à moyen terme une problématique affectant la compétitivité, et la filière devra y faire face.

L'information au niveau des planteurs est insuffisante.

La filière, bien que très bien organisée, ne dispose pas d'un système de communication qui facilite le transfert d'information entre les opérateurs, même lorsqu'ils sont impliqués aux mêmes étapes de la filière. Les planteurs n'échangent pas toutes les informations qui leur permettraient de mieux affronter les différentes problématiques auxquels ils doivent faire face ; les fabricants ne sont pas au courant des problèmes rencontrés par les producteurs, et vice versa. Les canaux de diffusion ne sont pas adaptés aux besoins des opérateurs de la filière.

Les financements pour l'achat d'engrais font défaut.

L'accès aux financements empêche l'achat d'engrais, de plant à meilleurs rendements, et d'équipement pour l'ensemble de la filière. Cet état de fait a pour conséquence de diminuer les volumes de production, de limiter la qualité de production, de diminuer le prix de vente de la production, et d'une manière générale empêche cette filière au potentiel élevé de bien se positionner sur les marchés internationaux.

Les opérations douanières sont trop lentes et coûteuses.

Les contraintes liées à la lenteur des opérations douanières se situent à différents niveaux. Le premier est en relation avec le logiciel d'exploitation (SYDAM) de la douane, qui semble tomber souvent en panne et entraîne des retards de livraison. Le second se situe au niveau des formalités douanières qui obligent à déposer au préalable la déclaration, avant l'accès au terminal de Vridi (circulaire douanière n°1581 du 8 février 2013), et qui entraînent l'augmentation des frais pour les exportateurs.

ENTRÉE SUR LES MARCHÉS RÉGIONAUX ET INTERNATIONAUX

ENCADRÉ 6 : Aperçu des contraintes liées à l'entrée sur les marchés régionaux et internationaux

- L'information commerciale au niveau des planteurs fait défaut.
- Les exportations sont préétablies par les usines à travers leurs réseaux de distribution.
- Les producteurs ont rarement accès aux foires commerciales, et n'ont pas développé d'activités pour promouvoir leurs produits.

L'information commerciale au niveau des planteurs fait défaut.

La filière est organisée de façon à ce que les planteurs n'aient pas de difficulté à vendre leur production, les usines ayant déjà préacheté la production des plantations industrielles ou individuelles. Le manque d'information commerciale qui touche plus spécifiquement les plantations individuelles et les coopératives empêche toute possibilité de diversification de la clientèle et de l'orientation de marché, mais également de diversification des produits. En effet, la majeure partie de ces activités de diversification dépendent des usines qui ont déjà élaboré leurs propres stratégies.

Les exportations sont préétablies par les usines à travers leurs réseaux de distribution.

Les exportations de la filière sont préétablies par les usines grâce à leurs réseaux de distributions, organisés depuis longtemps. Les grandes entreprises internationales, telles

que les entreprises de pneumatiques, ou les traders, travaillent avec les usines en Côte d'Ivoire pour qu'elles répondent à leurs besoins. Les entreprises basées en Côte d'Ivoire ont accès à la production au travers de leurs propres plantations, et si le besoin se fait sentir, elles ont la possibilité de la compléter avec la production des plantations individuelles ou les coopératives.

Les producteurs ont rarement accès aux foires commerciales, et n'ont pas développé d'activités pour promouvoir leurs produits.

Les producteurs ont rarement accès aux foires commerciales internationales car ils n'ont pas de besoin particulier à rechercher de nouveaux acheteurs. Il serait pourtant opportun pour eux de pouvoir développer leurs activités de promotion, afin d'élargir leur liste de clients et ainsi essayer d'avoir davantage de poids dans le choix de la destination de leur production. Cela pourrait leur permettre d'augmenter leurs revenus et de diversifier leurs activités, en développant des produits complémentaires aux produits exportés par la Côte d'Ivoire. Ainsi, les planteurs auraient la capacité de produire pour leurs clients existants, et d'élargir leurs activités pour de nouveaux clients.

CONTRAINTES SOCIO-ÉCONOMIQUES ET ENVIRONNEMENTALES

ENCADRÉ 7 : Aperçu des contraintes socio-économiques et environnementales

- L'accès à la terre pour les jeunes et les femmes est difficile.
- Le nombre d'emplois directs pour les femmes reste faible.
- Les sources d'eau (rivières, fleuves) proches des usines de transformation du caoutchouc courent le risque d'être pollués par le rejet dans la nature des eaux usées issues des processus de fabrication et transformation.
- Le fonctionnement de certaines machines (broyeurs) des usines de transformation créent des nuisances sonores pour les travailleurs.

L'accès à la terre pour les jeunes et les femmes est difficile.

Les difficultés liées à l'acquisition de parcelle (achat ou cession) n'encouragent pas les jeunes et les femmes à se lancer dans la culture de l'hévéa. D'une part, l'engouement que suscite cette culture (à cause des revenus intéressants obtenus par les planteurs d'hévéa) contribue à maintenir des prix élevés, ce qui empêche les jeunes et les femmes qui n'ont pas suffisamment d'argent d'acheter des parcelles. D'autre part, les personnes âgées détentrices des parcelles dans les villages rechignent à en céder aux jeunes et aux femmes, et préfèrent les vendre à d'autres acquéreurs plus fortunés.

Le nombre d'emplois directs pour les femmes reste faible.

En dehors de quelques métiers spécifiques (comme le greffage), la plupart des métiers dans l'hévéaculture sont occupés par des hommes. Certaines plantations industrielles ont tenté d'intéresser les femmes au métier de saigneurs. Le bilan est mitigé, les hommes ne voulant pas voir les femmes exercer le même métier. De plus, le métier de saigneur a des exigences incompatibles avec la vie de foyer des femmes (horaires de travail par exemple).

Les sources d'eau (rivières, fleuves) proches des usines de transformation du caoutchouc courent le risque d'être pollués par le rejet dans la nature des eaux usées issues des processus de fabrication et transformation.

Du point de vue de l'environnement, il y a un risque de pollution des eaux de surface proches des usines de transformation par les eaux usées provenant des processus d'usinage du caoutchouc. En effet, les usines de transformation utilisent une importante quantité d'eau pour laver les granulés tout au long de la fabrication. C'est donc une eau chargée de particules diverses, sale et contenant des produits chimiques utilisés dans la fabrication (acide phosphorique, chaux), qui est rejetée en fin de processus dans la nature, avec des risques de pollution des eaux proches. Certaines usines, sous la pression des autorités gouvernementales (Ministère de l'Environnement), ont construit des bacs de décantation (lagunage) pour traiter cette eau avant de la rejeter dans la nature. D'autres fabricants ont installé un système de pompe qui permet de récupérer cette eau et de l'utiliser pour d'autres travaux dans l'usine (lavage des paniers). Actuellement, une étude d'impact environnementale est exigée par l'État avant toute implantation d'une nouvelle usine, afin de prendre en compte tous les aspects environnementaux.

Le fonctionnement de certaines machines (broyeurs) des usines de transformation créent des nuisances sonores pour les travailleurs.

Le fonctionnement de certaines machines (broyeurs) dans les usines de transformation génère des nuisances sonores pour le personnel en service. La Caisse nationale de prévoyance sociale (CNPS) recommande aux fabricants d'établir une cartographie des bruits et d'équiper le personnel de casques antibruit lorsque le niveau sonore enregistré est supérieur à 80 décibels.

En dehors des aspects ci-dessus mentionnés, les plantations d'hévéa, dans leur fonction de photosynthèse, absorbent le gaz carbonique de l'atmosphère et contribuent ainsi à la lutte contre le changement climatique. Une plantation d'hévéa est également une forêt artificielle par excellence, et permet de préserver le sol et l'écosystème. Les plantations d'hévéa, par leurs effets bénéfiques contre les changements climatiques, sont une solution pour lutter contre l'avancée du désert.



ORIENTATIONS STRATÉGIQUES

VISION

La vision permet de visualiser les progrès et les changements souhaités. Elle définit la direction générale de la stratégie sectorielle, et constitue donc un guide essentiel pour les processus de conception et de mise en œuvre de stratégie.



Le secteur du caoutchouc-plastique, moteur des exportations pour une Côte d'Ivoire émergente à l'horizon 2020.



Les opportunités de développement du secteur du caoutchouc sont nombreuses et peuvent bénéficier à tous les maillons de la chaîne de valeur. Une amélioration de la performance requiert le renforcement des maillons, ou même la restructuration des segments de la chaîne de valeur. Le renforcement de ces maillons et la mise en place d'initiatives ciblées permettront d'augmenter les parts de marchés, de diversifier les marchés d'exportations, de développer de nouveaux produits, de diversifier les capacités productives, et d'optimiser les processus au sein de la chaîne de valeur.

Le développement de ce secteur s'articulera donc autour de deux axes principaux : 1) l'identification des marchés ; et 2) les améliorations structurelles au sein de la chaîne de valeur, y compris la diversification des produits.

IDENTIFICATION DES MARCHÉS ET DIVERSIFICATION DES PRODUITS

L'analyse de la diversification des marchés est fondée d'une part sur la structure des exportations actuelles de caoutchouc de la Côte d'Ivoire, et d'autre part sur le screening des marchés d'importation. Ce dernier processus d'analyse est basé sur des indicateurs de commerce et permet d'identifier les marchés d'importation les plus attractifs au niveau mondial pour un produit spécifique exporté par la Côte d'Ivoire. Dans les sections précédentes de l'étude, nous avons établi la situation aussi bien à l'échelle mondiale qu'à l'échelle de la Côte d'Ivoire, en termes de production, d'importations et d'exportations de nos deux produits. Cette section se propose d'identifier des marchés attractifs pour le caoutchouc ivoirien (Latex naturel, plaque, feuilles, techniquement spécifiés



(cc) nate2b.

(TSNR)) exportées par la Côte d'Ivoire à court terme²⁵ (0 à 3 ans) d'une part, et les marchés devant être ciblés à moyen-long termes²⁶ (3 à 5 ans ou plus).

Les marchés du caoutchouc et plastiques se concentrent généralement aux États-Unis et en Europe. Le latex de caoutchouc naturel est souvent destiné à l'Europe, et le caoutchouc naturel sous forme primaire/en plaque, feuilles à l'Amérique et aux pays émergents.

Comme souligné dans l'analyse des performances à l'exportation, la Côte d'Ivoire se positionnait au 5^{ème} rang des exportateurs mondiaux en 2012. Ses exportations ont augmenté de 25,2 % par an en valeur entre 2002 et 2012. Parallèlement, la Côte d'Ivoire connaît une augmentation de parts de marché au niveau mondial, passant de 11,7 % à 15,6 % entre 2002 et 2012. La Côte d'Ivoire est le 7^{ème} exportateur mondial (en valeur et en quantité) de latex (SH 400110), avec 1,28 % de parts de marché dans les exportations mondiales. Les exportations ivoiriennes sont concentrées sur quatre pays importateurs : le Royaume-Uni (30,4 %), la Belgique (26,7 %), le Canada (21,7 %) et

l'Allemagne (18,8 %), où elle gagne des parts de marché. Cependant, on remarque l'absence de la Côte d'Ivoire sur les principaux marchés importateurs mondiaux, comme la Chine ou le Brésil.

Les exportations des Autres caoutchoucs naturels sous formes primaires/en plaques, feuilles (SH 400129), représentent en moyenne 30 % de la valeur exportée totale des exportations de caoutchouc naturel de la Côte d'Ivoire. Au niveau mondial, les exportations de la Côte d'Ivoire de SH 400129 représentaient 15,2 % des exportations mondiales, et occupaient le 3^{ème} rang en valeur et en quantité en 2012. Les quatre principaux pays importateurs de la Côte d'Ivoire représentaient 62,1 % de la valeur des exportations totales avec la Malaisie (21,7 %), l'Allemagne (16,2 %), les États-Unis (13,5 %) et la France (10,7 %).

Pour le TSNR, les exportations représentent en moyenne 70 % de la valeur totale de caoutchouc naturel exporté de la Côte d'Ivoire. La Côte d'Ivoire est le 5^{ème} exportateur en valeur et en quantité de SH 400122 avec 7,7 % des exportations mondiales.²⁷ Les exportations vers la Malaisie et l'Allemagne sont en forte croissance sur la période 2008-2012, la Côte d'Ivoire y gagnant des parts de marché. Dans la mesure où la Côte d'Ivoire pourrait augmenter ses capacités de production de caoutchouc naturel, améliorer sa qualité et suggérer de nouveaux produits, il existe de nombreux marchés attractifs vers lesquels la Côte d'Ivoire pourrait s'orienter. Les opportunités de marché spécifiques à chaque pays à court, moyen et long termes sont identifiées ci-dessous.

25. Sur les marchés visés à court terme, qui sont des marchés existants pour la Côte d'Ivoire, les principaux critères de pénétration et de diversification de marché sont le niveau de connaissance des besoins du marché, les affinités culturelles, et les distances géographiques. Ces critères mettent en lumière les relations commerciales bilatérales existantes, qui permettront d'augmenter les parts de marché à l'avenir.

26. Sur les marchés visés à moyen-long termes, le succès dépendra de la capacité de la Côte d'Ivoire à augmenter ses exportations de produits existants vers de nouveaux marchés, et/ou exporter de nouveaux produits à plus forte valeur ajoutée vers de nouveaux marchés, comme cela est envisagé par la stratégie et le plan d'action.

27. En se basant uniquement sur les données miroirs de 2012.

Tableau 12 : *Marchés attractifs à court terme*

Marchés attractifs	Produit	Valeur importée en 2012 (\$E.-U., milliers)	Part dans les importations mondiales (%)	Croissance des importations 2008-2012 (%)	Tarif moyen appliqué à la Côte d'Ivoire (%)	Avantage tarifaire (%)	Classement au niveau des exportations de la Côte d'Ivoire	Concurrents (part de marché; croissance des exportations 2011-2012; tarif appliqué au concurrent)
Malaisie	Plaque, feuille, SH 400129	338	11,1	34,2	0	0,0	6	Thaïlande (59,1%; 65%) Philippines (14,8%; -33%) Sri Lanka (8%; -44%)
	Techniquement spécifiés (TSNR) SH 400122	1135	35,9	12,4	0	0,00	6	Thaïlande (99,7%; 2%) Vietnam (0,2%; -62%) Sri Lanka (0,1%; -%)
Canada	Latex naturel SH 400110	85	2,7	11,3	0	0,00	3	Thaïlande (99,7%; 2%) Vietnam (0,2%; -62%) Sri Lanka (0,1%; -%)
	Plaque, feuilles, SH 400129	114	3,7	8,4	0	0,0	16	Indonésie (75,3%; -18%) Thaïlande (20,4%; -11%) Vietnam (1,3%; 399%)
	Techniquement spécifiés (TSNR) SH 400122	252	1,4	8,8	0,00	0,00	15	Indonésie (58,1%; -36%), Libéria (12,3%; 1%) Thaïlande (8,4%; 79%)
Royaume-Uni	Latex naturel SH 400110	114	3,6	4,4	0	0,00	1	Malaisie (22,1%; 10%) Indonésie (20,2%; 72%) Nigéria (17,5%; 31%)
États-Unis	Latex naturel SH 400110	93	2,9	-16,7	0	0,00	5	Libéria (35,7%; -22%) Vietnam (22,2%; -37%) Thaïlande (16,7%; -21%)
	Plaque, feuilles, SH 400129	54251	1,8	-0,7	0,0	0,0	5	À calculer
	Techniquement spécifiés (TSNR) SH 400122	2998	16,7	6,1	0	0,00	3	Indonésie (71,3%; -28%) Thaïlande (12,9%; -33%) Malaisie (4,2%; -28%)
Pologne	Plaque, feuilles, SH 400129	152	5,0	28,2	0	0,0		Indonésie (42,8%; -48%) Côte d'Ivoire (28,1%; -9%) Thaïlande (9,3%; -43%)
Luxembourg	Latex naturel SH 400110	156	5,1	59,0	0	0,0	8	Malaisie (55,6%; -32%) Indonésie (21,7%; -24%) Côte d'Ivoire (7,6%; -57%)
Sénégal	Plaque, feuilles, SH 400129	1	0,0	15,8	0	5,0	17	Côte d'Ivoire (89,2%; 62%) Émirats Arabes Unis (5,4%; -46%) Vietnam (5,3%; -63%)

Source : *Trade Map*, ITC.

MALAISIE

Produits : Caoutchoucs naturels techniquement spécifiés (TSNR) Autres caoutchoucs naturels sous formes primaires/en plaques, feuilles

La Malaisie joue un rôle important dans les importations de caoutchouc. Elle occupe la quatrième place après la Chine, les États-Unis et le Japon. Ses importations ont augmenté à un taux annuel de 26 % entre 2008 et 2012, avec un taux de croissance de 9 % enregistré entre 2011 et 2012. Le marché du caoutchouc naturel en Malaisie a augmenté de \$E.-U. 1 milliard en 2008 à \$E.-U. 2,5 milliards en 2012, en raison de son industrie de transformation bien établie.

En 2012, les importations malaisiennes en valeur s'élevaient à \$E.-U. 1 135 millions pour le TSNR et \$E.-U. 338 millions pour les plaques, feuilles de caoutchouc. Cela reflète une augmentation annuelle de 12,4 % et 34,2 % entre 2008 et 2012 pour le latex et les plaques de caoutchouc respectivement. La Côte d'Ivoire était le troisième fournisseur de caoutchouc en Malaisie avec des importations s'élevant à \$E.-U. 155 000. Sur ce marché le principal concurrent de la Côte d'Ivoire est la Thaïlande avec une part de marché de 99,7 % pour le TSNR et 59 % pour les plaques ou feuilles de caoutchouc.

En dépit de cette forte concurrence, le marché malaisien offre un important potentiel de croissance pour les exportateurs de caoutchouc ivoirien. Ce potentiel est encore renforcé par les avantages tarifaires appliqués par la Malaisie aux produits ivoiriens dans le secteur.

CANADA

Produits : Latex de caoutchouc naturel –SH 400110 ; Autres caoutchoucs naturels sous formes primaires/en plaques, feuilles –SH 400129 ; Caoutchoucs naturels techniquement spécifiés (TSNR) –SH 400122

Le Canada occupe la 10^{ème} place des importateurs mondiaux de caoutchouc naturel SH 4001.

Ces importations s'élevaient à \$E.-U. 527 millions en 2012, avec une forte croissance annuelle de 21 % sur la période 2008-2012.

En 2012, la Côte d'Ivoire a été le 6^{ème} fournisseur de caoutchouc naturel (SH 4001) du Canada, avec une valeur des importations de \$E.-U. 14 millions, derrière le Libéria, occupant la 3^{ème} place. Le TSNR est le produit le plus importé par le Canada depuis la Côte d'Ivoire, suivi des plaques ou feuilles de caoutchouc et le latex. Pour la Côte d'Ivoire, le Canada est la 3^{ème} destination du latex, avec \$E.-U. 7 millions de valeurs exportées, la 15^{ème}

destination pour le TSNR (\$E.-U. 5 millions), et la 16^{ème} destination pour les plaques (\$E.-U. 1 millions).

Sur le marché canadien, la Côte d'Ivoire bénéficie d'un avantage tarifaire pour les exportations au Canada, contrairement à ses concurrents thaïlandais, Vietnamiens ou philippins.

Au regard de la performance des exportations ivoiriennes, il semble plus approprié de concentrer les efforts pour consolider la position sur ce marché et acquérir davantage de parts de marché.

ROYAUME-UNI

Produits : Latex de caoutchouc naturel

En 2012 les importations du Royaume-Unis s'élevaient à \$E.-U. 114 millions, soit une croissance annuelle de 4,4 % des importations. Sa part dans les importations mondiales était de 3,6 %. Le Royaume-Uni est la première destination des exportations de caoutchouc ivoirien, avec une part de 26,7 % dans les exportations totales. La Côte d'Ivoire se positionne relativement bien au Royaume-Uni, elle y occupe la 3^{ème} place, avec \$E.-U. 24 millions de valeurs importées de la Côte d'Ivoire, soit un taux de croissance de 27,3 % entre 2011 et 2012. Dans ce marché, le produit le plus importé est le latex (\$E.-U. 10,9 millions), le TSNR (\$E.-U. 5,5 millions) et les feuilles ou plaques (\$E.-U. 6,4 millions). La Côte d'Ivoire gagne davantage de parts de marché.

ÉTATS-UNIS

Produits : Latex de caoutchouc naturel ; Autres caoutchoucs naturels sous formes primaires/en plaques, feuilles ; Caoutchoucs naturels techniquement spécifiés (TSNR)

Le marché américain de caoutchouc naturel (SH 4001) s'élevait à \$E.-U. 3,5 milliards en 2012, soit un taux de croissance annuel de 18 % entre 2008 et 2012. Sur ce marché, le caoutchouc naturel techniquement spécifié (TSNR) constitue près de \$E.-U. 3 milliards, reflétant un taux de croissance annuel de 16,7 % sur la même période.

En 2012, les exportations de caoutchouc naturel de la Côte d'Ivoire vers les États-Unis s'élevaient à \$E.-U. 108 millions. Le principal produit importé par les États-Unis depuis la Côte d'Ivoire est le TSNR, puis les autres plaques ou feuille de caoutchouc.

Le marché américain est une opportunité importante pour la Côte d'Ivoire, en raison des avantages tarifaires que peuvent offrir les États-Unis. La Côte d'Ivoire devrait

profiter de sa position pour exporter davantage de caoutchouc naturel, notamment le latex qui est faiblement exporté, et parallèlement prospector des marchés pour les fournitures à base de bois d'hévéa.

BURKINA FASO ET SÉNÉGAL

Produits : Autres caoutchoucs naturels sous formes primaires/en plaques,

Le Burkina Faso et le Sénégal apparaissent comme étant les deux premiers marchés attractifs, grâce à une croissance modérée de la demande sur la période 2008-2012, associée à un avantage tarifaire et un avantage en matière de distance par rapport aux concurrents. Cependant, ces deux marchés ont une taille relativement modeste, et la Côte d'Ivoire domine déjà ces marchés avec 96,2 % de parts de marché au Burkina Faso et 89,2 % au Sénégal en 2012.

POLOGNE

Produits : Autres caoutchoucs naturels sous formes primaires/en plaques, feuilles

Le marché polonais du caoutchouc naturel exporte principalement les plaques, feuilles de caoutchouc et le TSNR. Les valeurs importées en 2012 s'élevaient à \$E.-U. 152 millions, soit un taux de croissance annuel de 28,2 % entre 2008 et 2012.

En 2012, la Côte d'Ivoire était le deuxième fournisseur de la Pologne avec 28,1 % de parts de marché dans les importations polonaises. Cependant, elle enregistre une croissance négative de -9 % des exportations, ce qui suggère une perte de parts de marché. Toutefois, les exportations ivoiriennes ont été moins touchées sur ce marché par la baisse des importations (en valeur) entre 2011 et 2012 par rapport à ses principaux concurrents. Il est donc important que la Côte d'Ivoire entame des missions de prospection pour regagner cette part de marché et stimuler ses exportations vers la Pologne.

Tableau 13 : Marchés attractifs à moyen et long termes

Marchés attractifs	Produit	Valeur importée en 2012 (E.-U., milliers)	Part dans les importations mondiales (%)	Croissance des importations 2008-2012 (%)	Tarif moyen appliqué à la Côte d'Ivoire(%)	Avantage tarifaire	Classement au niveau des exportations de la Côte d'Ivoire	Concurrent (part de marché; croissance des exportations 2011-2012; tarif appliqué au concurrent)
Chine	Latex naturel SH 400110	682	21,6	12,9	0	0,01		Thaïlande (92,5%; -13%) Malaisie (4,2%; -15%) Vietnam (1,6%; -45%)
	Plaque, feuilles, SH 400129	76	2,5	-4,6	20	-0,4	18	Vietnam (42,2%; -10%) Indonésie (20,9%; -34%) Thaïlande (16,2%; -59%)
	Techniquement spécifiés (TSNR) SH 400122	54	29,7	14,2	0	0,00	9	Thaïlande (45,6%; -22%) Indonésie (24,6%; -34%) Malaisie (17,8%; -43%)
Brésil	Latex naturel SH 400110	67	2,1	12,3	4			Thaïlande (59,7%; -17%) Malaisie (11,7%; -54%) Vietnam (8,3%; 27%)
	Techniquement spécifiés (TSNR) SH 400122	337	1,9	89,0	4	3,89	11	Indonésie (57,2%; -13%) Thaïlande (19,5%; 1669%) Malaisie (18,4%; 75%)
Turquie	Latex naturel SH 400110	41	1,3	5,2	0	0,00		Thaïlande (35,8%; -9%) Indonésie (20,4%; -18%) Vietnam (19,5%; -11%)
	Plaque, feuilles, SH 400129	21	0,7	4,5	0	0,0	13	Vietnam (75,2%; 5%) Indonésie (5,7%; -64%)
	Techniquement spécifiés (TSNR) SH 400122	329	1,8	4,8	0	0,00	19	Indonésie (59,5%; -40%) Malaisie (15,9%; -49%) Thaïlande (15,6%; -19%)
Pays-Bas	Latex naturel SH 400110	22	0,7	17,8	0	0,00		Royaume-Uni (47,1%; -50%) Allemagne (23,6%; -12%) Thaïlande (5,9%; -62%)
	Techniquement spécifiés (TSNR) SH 400122	209	1,2	78,6	0	0,00	13	Indonésie (46,4%; -40%) Thaïlande (16%; -22%) Royaume-Uni (10,7%; -32%)

Marchés attractifs	Produit	Valeur importée en 2012 (E.-U., milliers)	Part dans les importations mondiales (%)	Croissance des importations 2008-2012 (%)	Tarif moyen appliqué à la Côte d'Ivoire (%)	Avantage tarifaire	Classement au niveau des exportations de la Côte d'Ivoire	Concurrent (part de marché; croissance des exportations 2011-2012; tarif appliqué au concurrent)
Inde	Plaque, feuilles, SH 400129	47	1,6	37,1	20	-0,2		Indonésie (69,8%; -2%) Vietnam (15,1%; 60%) Malaisie (5,4%; -6%)
	Techniquement spécifiés (TSNR) SH 400122	480	2,7	36,6	20	-0,22	8	Indonésie (38,4%; 25%) Vietnam (22,1%; 137%) Thaïlande (19,1%; 111%)
Russie	Plaque, feuilles, SH 400129	33	1,1	60,5	0	0,0	-	Thaïlande (77,2%; 60%) Vietnam (22,5%; -64%) Sri Lanka (0,2%; -43%)
	Techniquement spécifiés (TSNR) SH-400122	157	0,9	30,7	0	0,00	29	Indonésie (55,9%; -8%) Malaisie (29,7%; 17%) Vietnam (8,7%; -62%)
Afrique du Sud	Latex naturel SH 400110	418	0,1	10,2	0	0,00		Thaïlande (44,4%; 85%) Malaisie (39,2%; -24%) Vietnam (5,8%; -63%)
	Techniquement spécifiés (TSNR) SH 400122	157	0,9	3,3	0	0,00	17	Indonésie (43,9%; -33%) Malaisie (24,2%; -32%) Singapour (17,4%; -18%)

Source : Trade Map, ITC.

CHINE

Produits : Latex de caoutchouc naturel; Autres caoutchoucs naturels sous formes primaires/en plaques, feuilles; Caoutchoucs naturels techniquement spécifiés (TSNR).

La Chine est le plus grand importateur de caoutchouc naturel. Ces importations de caoutchouc naturel (SH 4001) s'élevaient à \$E.-U. 6,8 milliards en 2012, représentant un taux de croissance annuel de 24 % entre 2008 et 2012.

En 2012, la valeur des exportations de la Côte d'Ivoire s'élevait à \$E.-U. 18 millions, soit une part de marché de 0,3 %. Cette part est relativement faible par rapport à celle de ses concurrents, tels que la Thaïlande (53,6 %), l'Indonésie (19,8 %), la Malaisie (14,5 %), et le Vietnam (8,2 %).

Bien que la Chine soit actuellement un importateur beaucoup plus faible pour le caoutchouc de la Côte d'Ivoire, le marché offre un potentiel important. Un des défis à relever, afin d'affirmer davantage cette relation, est le tarif en vigueur appliqué aux importations chinoises en provenance de Côte d'Ivoire (20 %). Il s'agit d'une situation qui pourrait être résolue dans le cadre d'un accord bilatéral entre la Côte d'Ivoire et la Chine.

BRÉSIL

Produits : Latex de caoutchouc naturel ; Caoutchoucs naturels techniquement spécifiés (TSNR)

Le Brésil est le 8ème importateur mondial de caoutchouc naturel SH 4001, avec \$E.-U. 662 millions de valeur des importations en 2012, et une forte croissance annuelle moyenne de 3 % sur la période 2008-2012. Le Brésil semble être un marché sur lequel la Côte d'Ivoire pourrait augmenter sa part de marché, qui n'est que de 2,6 % actuellement. Malgré la baisse des importations (en valeur) au niveau mondial entre 2011 et 2013, le taux de croissance des importations de ce pays est resté très soutenu et dynamique. La priorité pour la Côte d'Ivoire est de développer davantage cette relation et de réduire les tarifs appliqués aux importations, dans le cadre d'un possible accord bilatéral entre la Côte d'Ivoire/CEDEAO et le Brésil qu'il faudrait négocier.

TURQUIE

Produits : Latex de caoutchouc naturel ; Autres caoutchoucs naturels sous formes primaires/en plaques, feuilles; Caoutchoucs naturels techniquement spécifiés (TSNR)

La Côte d'Ivoire est bien positionnée en Turquie. Elle est le 5ème fournisseur de caoutchouc en Turquie, avec cependant une part relativement faible, soit 1,2 % de parts de marché.

En 2012, la valeur importée par la Turquie depuis la Côte d'Ivoire s'élevait à \$E.-U. 5 000 dont \$E.-U. 3 000 de TSNR et \$E.-U. 2 000 pour les feuilles ou plaques de caoutchouc. Les parts de la Côte d'Ivoire restent encore faibles, il est donc essentiel de mettre en place des mécanismes pour pénétrer davantage ces marchés.

PAYS-BAS

Produits : Latex de caoutchouc naturel ; Caoutchoucs naturels techniquement spécifiés (TSNR)

La Côte d'Ivoire est le 6ème fournisseur des Pays-Bas avec en 2012 une valeur exportée correspondant à \$E.-U. 6 000. Le TSNR est le principal produit importé. La part de la Côte d'Ivoire reste cependant faible (2 %) lorsque ses concurrents, l'Indonésie et la Malaisie, ont des parts correspondant à 33,9 % et 29,9 % respectivement. La Côte d'Ivoire a intérêt à mettre en place des mécanismes pour pénétrer davantage ce marché.

AFRIQUE DU SUD

Produits : Latex de caoutchouc naturel ; Caoutchoucs naturels techniquement spécifiés (TSNR)

En Afrique du Sud, la Côte d'Ivoire occupe la 8ème place des fournisseurs de caoutchouc avec une valeur égale à \$E.-U. 3,7 millions en 2012. Ce marché présente un taux de croissance des importations de 4,4 % entre 2011-2012. La Côte d'Ivoire y exporte principalement le TSNR. Pourtant l'Afrique du Sud importe également du latex naturel, qui enregistre même un taux de croissance des importations supérieur au taux d'importation du TSNR. La valeur des importations du latex est également supérieure à celle du TSNR. La Côte d'Ivoire a donc davantage intérêt à diversifier ses exportations vers l'Afrique du Sud. Sur ce marché, la Côte d'Ivoire est confrontée à la concurrence de la Thaïlande et de l'Indonésie qui disposent de parts de marché équivalentes à 44,4 % et 43,9 % respectivement.

INDE

Produits : Autres caoutchoucs naturels sous formes primaires/en plaques, feuilles ; Caoutchoucs naturels techniquement spécifiés (TSNR)

La valeur des importations de l'Inde depuis la Côte d'Ivoire s'élevait à \$E.-U. 23 millions en 2012, avec une croissance de 59,5 % entre 2011 et 2012. L'Inde est l'un des seuls marchés sur lesquels la croissance des exportations de la Côte d'Ivoire est restée positive (60 %), malgré la baisse des importations au niveau mondial (en valeur) entre 2011 et 2012. Cela révèle un potentiel certain

pouvant être exploité par la Côte d'Ivoire. Par ailleurs, l'Inde est le seul pays dont les importations ont augmenté sur la période 2011-2012 avec un taux de croissance de 3 %.

Pour le TSNR, l'Inde semble être un marché sur lequel la Côte d'Ivoire pourrait augmenter sa part de marché qui est de 4,6 %. Malgré la baisse des importations (en valeur) au niveau mondial entre 2011 et 2012, le taux de croissance des importations de ce pays est resté relativement élevé à 42 %.

RUSSIE

Produits : Autres caoutchoucs naturels sous formes primaires/en plaques, feuilles –SH 400129 ; Caoutchoucs naturels techniquement spécifiés (TSNR) –SH 400122

La Côte d'Ivoire est présente sur le marché russe, mais sa part de marché est très faible. Pourtant, la Russie semble constituer deux marchés sur lesquels la Côte d'Ivoire pourrait explorer des opportunités. Malgré la baisse des importations au niveau mondial (en valeur) entre 2011 et 2012, certains concurrents, comme la Thaïlande et le Vietnam, ont connu des taux de croissance positive de l'ordre de 60 % sur la période 2011-2012. La valeur des importations de l'Inde depuis la Côte d'Ivoire s'élevait à \$E.-U. 23 millions en 2012, avec une croissance de 59,5 % entre 2011-2012.

AMÉLIORATIONS STRUCTURELLES DE LA CHAÎNE DE VALEUR

Les mesures visant à améliorer le fonctionnement de la chaîne de valeur du caoutchouc, présentées ci-dessous, résultent de l'analyse des contraintes et des solutions possibles identifiées lors des ateliers de consultations dans le cadre de la SNE. Ces mesures se traduisent en objectifs opérationnels, et en activités correspondantes inscrites dans le plan d'action de la stratégie. La chaîne de valeur du secteur du caoutchouc et plastiques peut être améliorée en acquérant, retenant, ajoutant, créant et distribuant de la valeur. Les principaux moyens de la faire sont les suivants :

ENCADRÉ 8 : Améliorations structurelles et institutionnelles de la chaîne de valeur

- Améliorer l'efficacité du secteur à travers une meilleure communication, la coordination des opérateurs et la réglementation des activités des pisteurs.
- Améliorer l'efficacité du secteur par le renforcement des compétences techniques et technologiques spécifiques au secteur.
- Assurer une gestion durable des ressources du secteur à travers la reconstitution du parc à hévéa et la promotion des bonnes pratiques.
- Améliorer l'efficacité par l'optimisation des coûts de production.
- Renforcer la capacité de transformation nationale, en allégeant les nombreuses taxes auxquelles sont soumises les usines de transformation, en renforçant les partenariats de transfert de technologie par des formations.
- Développer de nouvelles gammes de produits pour les marchés régionaux et internationaux.
- Valoriser le bois et la graine d'hévéa en amont, et la gestion des résidus en aval de la chaîne de valeur.
- Négocier des accords de libre-échanges avec d'importants pays importateurs d'hévéa, comme le Brésil.

AMÉLIORER L'EFFICACITÉ DU SECTEUR À TRAVERS UNE MEILLEURE COMMUNICATION, LA COORDINATION DES OPÉRATEURS ET LA RÉGLEMENTATION DES ACTIVITÉS DES PISTEURS.

Le secteur de l'hévéa est un des secteurs les mieux organisés en Côte d'Ivoire, grâce à son interprofession et le support des institutions d'appui au commerce. Toutefois, une meilleure coordination et communication entre les différents acteurs permettra l'amélioration des revenus.

Cette initiative peut être conduite par l'interprofession en collaboration avec le Ministère du Commerce. Une meilleure coordination implique une réglementation des activités des pisteurs, afin d'assurer une répartition équitable des profits.

Il est nécessaire de renforcer la chaîne de valeur en favorisant une bonne communication entre chacune des étapes de la filière, mais également au sein de chacune de ces dernières. Cet ensemble d'actions stratégiques nécessitera le changement d'un certain nombre de pratiques dans le domaine de l'approvisionnement, de la production, de la transformation et dans l'organisation de la filière. Une meilleure coordination des opérateurs ivoiriens

du secteur créera un ajout de valeur aux produits du secteur, et développera le nombre de produits transformés exportables vers les marchés actuels, mais permettra également d'identifier de nouveaux marchés cibles.

AMÉLIORER L'EFFICACITÉ DU SECTEUR PAR LE RENFORCEMENT DES COMPÉTENCES TECHNIQUES ET TECHNOLOGIQUES SPÉCIFIQUES AU SECTEUR.

La production de caoutchouc est très demandeuse en compétences techniques. L'analyse des contraintes démontre un besoin important de renforcer les compétences des acteurs le long de la chaîne de valeur. Pour améliorer les performances du secteur du caoutchouc en Côte d'Ivoire, il faut travailler sur plusieurs niveaux. Au niveau de la production, il y a un besoin indispensable des régisseurs, greffeurs et saigneurs. Au niveau de la transformation, les besoins sont encore plus importants compte tenu de la complexité des processus de transformation du caoutchouc, la palette des formations étant très diverse.

Une des manières de résoudre ce problème serait de faciliter la collaboration entre les entreprises privées et les universités et établissements de formation, afin de proposer des formations sur les technologies et techniques appropriées, et faciliter le transfert de savoir-faire et de compétences. Ces institutions peuvent également proposer des formations continues pour les acteurs du secteur. Les formations peuvent porter sur le choix des cultures, la plantation, l'entretien et la maintenance, le taraudage, la transformation ou la fabrication.

Cette initiative implique la signature d'accords entre les entreprises et les universités. Les universités pourraient proposer des programmes spécialisés, avec des options supplémentaires, y compris l'administration des affaires, le marketing, l'assurance de la qualité, etc. Un renforcement des compétences des formateurs est également nécessaire. Les universités ivoiriennes devraient également opter pour des formations professionnalisantes relatives au caoutchouc.

ASSURER UNE GESTION DURABLE DES RESSOURCES DU SECTEUR À TRAVERS LA RECONSTITUTION DU PARC À HÉVÉA ET LA PROMOTION DES BONNES PRATIQUES.

Bien qu'elle emploie directement ou indirectement plusieurs dizaines de milliers de personnes en Côte d'Ivoire, la culture de l'hévéa est pourtant menacée par la déforestation qui affecte le pays. Pour assurer sa pérennité, le gouvernement ivoirien recherche et développe des clones plus résistants, et les moyens de lutter contre les maladies parasitaires. Par ailleurs, des campagnes de sensibilisation et de formation sur les bonnes pratiques de récolte,

en particulier pour permettre à l'arbre de survivre plusieurs années, sont organisées. En effet, les techniques de saignée peuvent entraîner la dégradation, voire la destruction des arbres. Il est nécessaire de tenir compte des enjeux environnementaux pour assurer la pérennité du secteur. La mise en place de programmes de reforestation est également recommandée, ces derniers pouvant être réalisés en partenariat avec les différentes industries soucieuses de voir disparaître l'hévéa. La capacité d'investir dans de nouvelles technologies et dans la recherche et développement renforcera la place de la Côte d'Ivoire dans ce secteur, que ce soit au niveau régional ou international.

AMÉLIORER L'EFFICACITÉ PAR L'OPTIMISATION DES COÛTS DE PRODUCTION.

L'optimisation des coûts de production nécessite non seulement une modernisation des techniques de gestion des plantations d'hévéa et de récolte de latex, mais également une mise à niveau des technologies pour améliorer la qualité de la production et augmenter significativement sa productivité.

Pour ce faire, il est important que le gouvernement ivoirien ajuste les politiques, afin de permettre un transfert de technologie des acteurs étrangers vers les acteurs ivoiriens. La formation continue des acteurs de la filière est également nécessaire. La mise en place des outils de contrôle des intrants utilisés pour la production du caoutchouc est également importante pour la gestion de la ressource, afin de garantir la qualité des facteurs de production (engrais, herbicides, fongicides, machines, etc.) L'investissement devrait également viser à accroître l'approvisionnement en intrants produits localement, et à développer des campagnes de sensibilisation visant à informer les agriculteurs sur les alternatives.

RENFORCER LA CAPACITÉ DE TRANSFORMATION NATIONALE, EN ALLÉGEANT LES NOMBREUSES TAXES AUXQUELLES SONT SOUMISES LES USINES DE TRANSFORMATION, EN RENFORÇANT LES PARTENARIATS DE TRANSFERT DE TECHNOLOGIE PAR LES FORMATIONS.

La Côte d'Ivoire ne dispose que d'un nombre limité d'unités de transformation. En effet, la création d'une usine de transformation nécessite d'importants investissements qui restent à ce jour limités en Côte d'Ivoire. De plus, les entreprises déjà installées souffrent des prélèvements multiples qui affectent leurs capacités de transformation.

Pour améliorer la capacité de transformation nationale, certaines initiatives sont indispensables, telles que la réduction des prélèvements multiples au transformateur, la

mise en place de politiques facilitant le transfert de technologie afin de permettre aux entreprises de se doter des dernières technologies et des compétences techniques nécessaires.

Les besoins financiers et techniques nécessaires à ce passage obligé d'une production de transformation de produits semi-finis à une production de transformation de produits finis ne pourront être obtenus que si les opérateurs accèdent à des formations et à des équipements répondant à cette nouvelle stratégie. Les institutions d'appui au commerce, telles que les banques, les centres de recherches, les centres de formation ou les universités, devront travailler en complémentarité pour le succès de la filière.

DÉVELOPPER DE NOUVELLES GAMMES DE PRODUITS POUR LES MARCHÉS RÉGIONAUX ET INTERNATIONAUX.

Il existe une gamme variée de produits de caoutchouc à forte valeur ajoutée. Mais très peu font à ce jour l'objet d'un commerce régional et international. Il serait donc judicieux, non seulement de consolider le positionnement de ceux qui font déjà l'objet d'un commerce régional et international sur les différents marchés, mais aussi de diversifier davantage l'offre ivoirienne par l'introduction de nouveaux produits à forte valeur ajoutée, avec un niveau de sophistication plus élevé du caoutchouc naturel. Parmi les nouveaux produits on trouve : les «Chambres à air en caoutchouc pour véhicules SH 401310», les «Joints en caoutchouc vulcanisé non-durci (à l'exclusion des articles en caoutchouc alvéolaire) SH 401693», les « Ouvrages en caoutchouc vulcanisé non-durci, non définis ailleurs SH 401699», et le bois d'hévéa.

VALORISER LE BOIS ET LA GRAINE D'HÉVÉA EN AMONT, ET LA GESTION DES RÉSIDUS EN AVAL DE LA CHAÎNE DE VALEUR.

Le bois d'hévéa fait également partie des produits à exploiter. En effet, jusqu'à présent en Côte d'Ivoire, celui-ci était brûlé sur place, vendu pour faire du charbon de bois, ou accessoirement utilisé comme bois de chauffe. Or l'exploitation du bois d'hévéa peut trouver des débouchés en produits finis de haute valeur Cette pratique peut également rentrer dans le cycle normal d'exploitation de l'hévéa, en intégrant l'industrie du bois, et sachant que l'industrie du bois est très importante en Côte d'Ivoire.

Par ailleurs, certaines sociétés (SAPH, SOGB, CCP) où les replantations ont démarré depuis plusieurs années, avaient déjà engagé cette réflexion pour l'utilisation du



(cc) Sean Beesley.

bois d'hévéa en scierie.²⁸ Cette initiative pourrait permettre de financer la replantation des arbres et la meilleure gestion du vieillissement des arbres. Le bois économique des plantations d'hévéas, qui sont abattus lorsqu'ils ne produisent plus suffisamment de latex, peut être utilisé, mais cela nécessite un traitement préventif pour en améliorer la durabilité.²⁹

En plus de ces produits, la Côte d'Ivoire ne dispose pas d'unité de recyclage des produits de caoutchouc. Celle-ci pourrait également tirer profit de ce segment de la chaîne de valeur qui reste pour le moment inexistant. Des actions incitatives et de sensibilisation sont essentielles pour la prise de conscience.

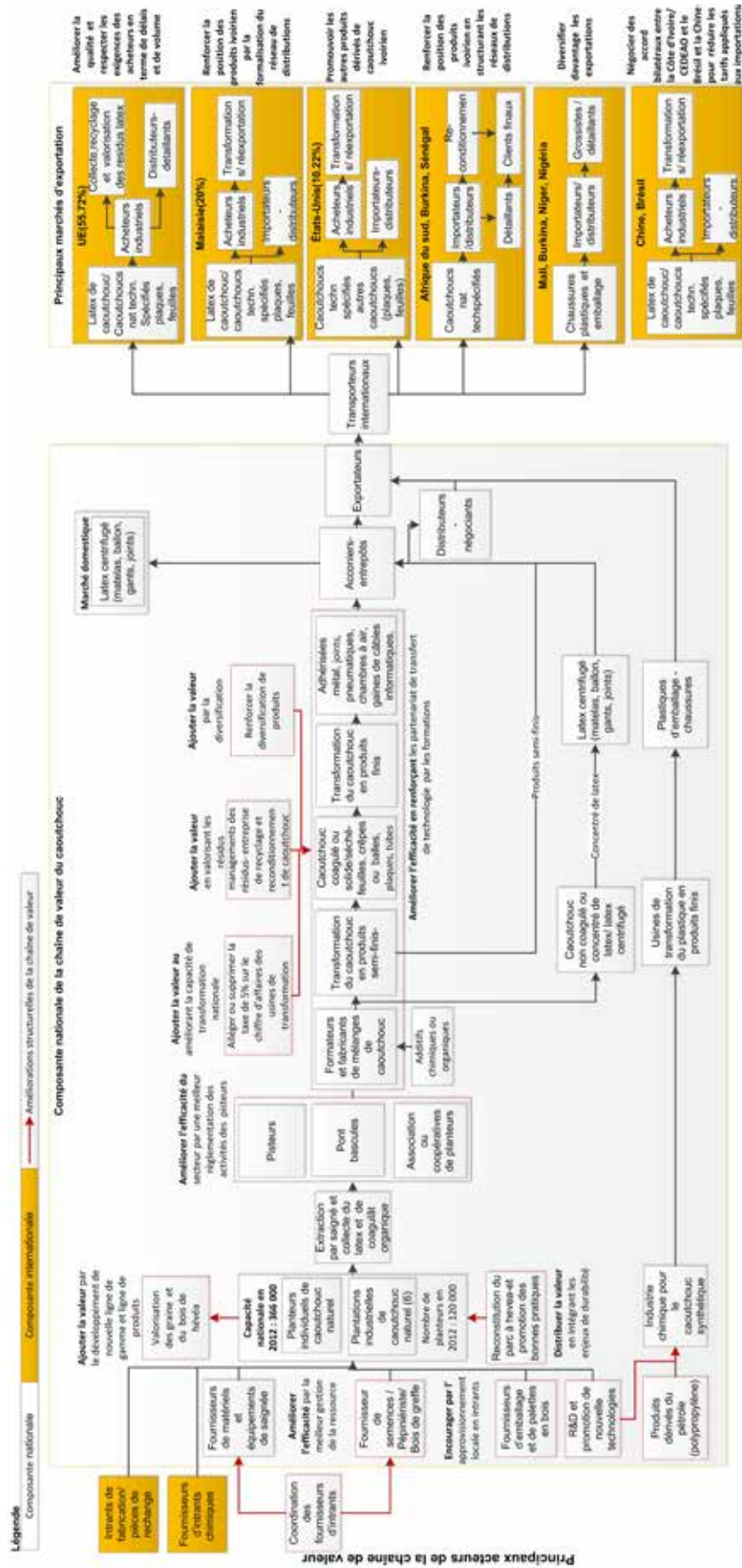
28. Une étude réalisée par la SAPH en 1995 pour la production de frises exportables en Europe, montrait que le prix de vente du bois d'hévéa finançait les coûts directs des replantations.

29. W. Killmann et L.T. Hong, *Le bois d'hévéa – succès d'un sous-produit agricole – Unasylva 201*, Vol. 51, 2000 FAO.

NÉGOCIER DES ACCORDS DE LIBRE-ÉCHANGES AVEC D'IMPORTANTES PAYS IMPORTATEURS D'HÉVÉA, COMME LE BRÉSIL.

Certains pays, notamment émergents, ayant de grands et dynamiques marchés d'importation, comme le Brésil, offrent un accès au marché aux conditions de nation la plus favorisée (NPF), avec des tarifs qui bien que relativement peu élevés constituent une forte barrière à l'entrée pour les exportateurs de la Côte d'Ivoire. Dans ces cas, un accord de libre-échange bilatéral, ou dans le cadre de la CEDEAO, donnerait un important avantage compétitif aux exportateurs ivoiriens. Il est donc recommandé que la Côte d'Ivoire puisse initier et/ou soutenir activement un processus de négociation, seule ou de concert avec ses partenaires de la CEDEAO.

FUTURE CHAÎNE DE VALEUR



Mise en place d'un mécanisme de financement de la filière par le renforcement du Fonds de Développement Néerlandais (au niveau de la production)

Formations spécialisées des acteurs au long de chaîne de valeurs et soutiens au transfert de savoir faire et de compétences

Inspection et traitements phytosanitaires	Promotion et appui institutionnel	Services des douanes
Encaissements et formations des producteurs	Laboratoires d'analyse et spécifications des produits	Assurances
Recherche et développement	Promotion de la transformation	Promotion de la commercialisation et l'exportation
Financements de la recherche et du conseil agricole	Financements de la commercialisation et stockage	Certificats d'origine et phytosanitaires
	Informations commerciales et des marchés	Financements des exportations
	Transport	

Source: ITC, ateliers de consultation de la SNE, 2013.

MOYENS DE MISE EN ŒUVRE

OBJECTIFS STRATÉGIQUES

Quatre objectifs stratégiques ont été identifiés et contribueront à atteindre la vision définie par les opérateurs du secteur du caoutchouc et plastiques. Ensemble, ils visent à réduire les problématiques actuelles du secteur, lui permettre d'optimiser son potentiel et créer de la valeur ajoutée. Les quatre objectifs sont :

Objectif stratégique 1 – Améliorer la qualité des intrants et favoriser leur accès.

Cet objectif stratégique est soutenu par les objectifs opérationnels suivants :

- Développer un environnement propice à une production de qualité conforme aux règles internationales.
- Faciliter l'acquisition des intrants.
- Faciliter la délivrance du certificat sanitaire.
- Renforcer les bonnes pratiques de production et de transformation dans la filière.
- Inciter à une politique de recyclage des déchets pour les unités de transformation.

Objectif stratégique 2 – Consolider et pérenniser les marchés traditionnels.

Cet objectif stratégique est soutenu par les objectifs opérationnels suivants :

- Renforcer les réseaux existants.
- Entreprendre des activités de promotion commerciale.
- Respecter les engagements vis-à-vis des clients en termes de prix, qualité, quantité et de délai.

Objectif stratégique 3 – Diversifier les produits et conquérir de nouveaux marchés.

Cet objectif stratégique est soutenu par les objectifs opérationnels suivants :

- Développer de nouveaux produits à forte valeur ajoutée conformes à la demande.
- Acquérir les connaissances et la technologie de fabrication des nouveaux produits identifiés.
- Faciliter l'accès aux financements de la R&D et à l'acquisition d'équipements industriels.
- Entreprendre des activités de promotion commerciale pour l'ensemble de la filière.

Objectif stratégique 4 – Renforcer les capacités des acteurs du secteur.

Cet objectif stratégique est soutenu par les objectifs opérationnels suivants :

- Renforcer les capacités de formation des institutions de la filière.
- Former les acteurs du système de production aux bonnes pratiques.
- Former les fabricants aux techniques de commercialisation et d'exportation.
- Former les opérateurs aux nouvelles technologies et innovations en matière de production et de transformation.
- Développer des réseaux de formation régionaux et internationaux.

GOUVERNANCE ET COORDINATION

Le large éventail d'activités à mettre en œuvre durant la période 2015-2020 nécessite une coordination et une planification minutieuses. Cette gestion de la mise en œuvre vise à identifier et allouer efficacement les ressources, coordonner les interventions entre les différents partenaires de mise en œuvre, et définir le système de suivi des résultats. À cette fin, un « Conseil national d'exportation » a été mis en place afin de faciliter le partenariat public-privé pour la coordination et la mise en œuvre de la stratégie caoutchouc et plastiques. La structure de mise en œuvre devra également être soutenue par un secrétariat exécutif, chargé de soutenir le Conseil national d'exportation dans ses opérations hebdomadaires, et de faire le lien entre la planification et les institutions qui mettront en œuvre la stratégie.

Une coordination forte des institutions nationales, des acteurs privés, des agences et organisations de développement et des ONG, parfaitement orientée vers les différentes priorités de la stratégie, permettra d'éviter les doubles emplois et de garantir un impact maximum. Pour être absolument efficace, la gestion de la mise en œuvre doit se fonder sur le suivi des résultats des activités, afin d'ajuster les priorités de mise en œuvre selon l'évolution de la filière et du marché.

De nombreuses institutions joueront un rôle clef dans la mise en œuvre du plan d'action de la stratégie. Ces institutions seront responsables de l'exécution des projets en lien avec les priorités de la stratégie. Par conséquent, ces institutions ont effectivement la responsabilité du succès de la mise en œuvre de la stratégie. Chaque institution a pour mandat général de soutenir la filière, et son mandat spécifique dans la mise en œuvre de la stratégie est clairement identifié dans le plan d'action.

CADRE DE SUIVI ET D'ÉVALUATION

Pour que la mise en œuvre de la stratégie soit efficace, il faut une coordination efficiente des interventions, mais surtout un suivi continu et une évaluation constante des résultats. Ceci est essentiel pour pouvoir identifier le besoin de mesures correctives, les définir et les intégrer à la planification des prochaines interventions. Le plan d'action de la stratégie définit des indicateurs de suivi et

d'évaluation pour chaque activité de la stratégie. Ces indicateurs serviront de référentiel pour mesurer le succès de la mise en œuvre. Cependant, le suivi de la stratégie implique également un processus dynamique permettant aux parties prenantes de définir de nouveaux indicateurs de succès, ainsi que des outils de vérification adaptés aux besoins évolutifs de la mise en œuvre.

Les structures de gouvernance de la stratégie devront rapidement mettre en place un mécanisme de suivi et d'évaluation des résultats. Ce système doit permettre la production de rapports d'activités pour rendre compte au Comité national d'exportation et au Cabinet des Ministres de la progression de la mise en œuvre.

FINANCEMENT DE LA MISE EN ŒUVRE

Le financement de la mise en œuvre de la stratégie se fera selon trois modalités distinctes : le financement public, le financement privé, et le soutien des agences et organisations internationales.

Le plan d'action de la stratégie identifie des institutions nationales responsables de la mise en œuvre de certaines actions. Les actions identifiées concordent avec les mandats de ces institutions. Par conséquent, il reviendra à ces institutions de planifier les actions dont elles ont la charge, et de les intégrer dans leurs plans de travail annuel. Ces plans de travail annuels seront normalement soutenus par le budget national, dans le cadre du mandat de ces institutions.

Un nombre important d'activités sera directement mis en œuvre par les acteurs privé dans le cadre de leurs opérations annuelles. Les ressources du secteur privé pourront également être mobilisées à travers des partenariats public-privé.

Le développement de synergies avec les agences et organisations internationales est important afin d'assurer une mise en œuvre complète et rapide de la stratégie. Tel qu'indiqué dans ce document, de nombreux projets en cours, ou planifiés, possèdent déjà des synergies avec les priorités de la stratégie. Il sera de la responsabilité des institutions de mise en œuvre d'élaborer, en collaboration avec le secrétariat exécutif, des propositions de projet à soumettre aux agences et organisations internationales.



(cc) Mark & Andrea Busse.



(cc) Mark & Andrea Busse.

STRATÉGIE NATIONALE D'EXPORTATION DE LA RÉPUBLIQUE DE CÔTE D'IVOIRE

STRATÉGIE SECTORIELLE CAOUTCHOUC ET PLASTIQUES

PLAN D'ACTION

Le plan d'action de la stratégie «caoutchouc et plastiques» est structuré autour des quatre objectifs stratégiques mentionnés, dont chacun est composé d'un ensemble d'activités de mise en œuvre, regroupés en objectifs opérationnels. Les niveaux de priorité 1, 2, et 3,

correspondent à une mise œuvre à court terme (1 an), moyen terme (1-3 ans) et long terme (>3 ans) respectivement. Les coûts indiqués sont des estimations et devront être réévalués dans le cadre de la mise en œuvre de la stratégie.



Objectif stratégique 1. Améliorer la qualité des intrants et favoriser leur accès.								
Objectifs opérationnels	Activités	Priorité 1 = élevée 3 = faible	Bénéficiaires	Mesures cibles	Principal partenaire de mise en œuvre	Partenaires de soutien de la mise en œuvre	Programme existant	Coûts estimés (\$E.-U.)
1.1. Développer un environnement propice à une production de qualité conforme aux règles internationales.	<p>1.1.1. Renforcer les normes de qualité et de certification dans le domaine des intrants :</p> <ul style="list-style-type: none"> » Référencer les normes de qualité répondant aux normes internationales ; » Intégrer et généraliser ces normes dans le secteur ; » Assister les opérateurs pour qu'ils atteignent ces normes ; » Faciliter l'accès aux certifications en proposant des coûts accessibles aux opérateurs ; et » Organiser un suivi de la généralisation de l'utilisation des normes de qualité et de certification des intrants. 	1	Planteurs Coopératives Plantations industrielles	Les normes de qualité et de certification des intrants sont généralement utilisées par 20 % des opérateurs.	CODINORM	<ul style="list-style-type: none"> » Firmes agro-industrielles ; » Ministère de l'Agriculture ; » Ministère de l'Économie et des finances ; » Ministère du Commerce ; et » APROMAC. 		2000000
	<p>1.1.2. Renforcer l'efficacité de la R&D en matière de test des intrants et de certification (maladie des feuilles) :</p> <ul style="list-style-type: none"> » Faciliter l'accès aux tests pour les opérateurs en développant des coûts accessibles aux opérateurs ; » Impliquer les opérateurs dans les recherches, les tests et la certification ; et » Communiquer l'ensemble des résultats à l'ensemble des opérateurs à travers l'association des planteurs. 	1	Planteurs Coopératives Plantations industrielles	Le CNRA apporte un appui plus grand aux planteurs dans le domaine des intrants.	CNRA	<ul style="list-style-type: none"> » Ministère de l'Agriculture ; » APROMAC ; et » FIRCA. 		1000000
	<p>1.1.3. Maîtriser les coûts de test des intrants :</p> <ul style="list-style-type: none"> » Réguler les prix concernant l'ensemble des intrants, qu'ils soient liés à la production ou à l'équipement ; » Organiser l'achat en commun d'intrants chez les opérateurs pour diminuer les coûts ; » Négocier les prix sur l'ensemble du secteur ; et » Organiser un suivi de la baisse potentielle du prix des intrants. 	1	Planteurs Coopératives Fabricants (plantations industrielles)	Une baisse de 10 % du prix des intrants est enregistrée.	APROMAC	<ul style="list-style-type: none"> » Ministère de l'Agriculture ; » Ministère du Commerce ; » Ministère de l'Économie et des finances ; et » FIRCA. 		200000

Objectif stratégique 1. Améliorer la qualité des intrants et favoriser leur accès.									
Objectifs opérationnels	Activités	Priorité 1=élevée 3=faible	Bénéficiaires	Mesures cibles	Principal partenaire de mise en œuvre	Partenaires de soutien de la mise en œuvre	Programme existant	Cotûs estimés (\$E.-U.)	
1.1. Développer un environnement propice à une production de qualité conforme aux règles internationales.	<p>1.1.4. Maîtriser la qualité de l'industrie locale de fabrication des engrais (composte, fumier...):</p> <ul style="list-style-type: none"> » Vérifier la qualité des intrants afin de permettre aux opérateurs d'avoir les meilleurs intrants sur le marché; » Vérifier que tous les opérateurs aient accès à ces intrants; et » Faciliter l'accès à ces intrants. <p>1.1.5. Encourager les plantations à l'utilisation d'intrants de qualité:</p> <ul style="list-style-type: none"> » Développer un plan de sensibilisation à l'utilisation d'intrants de qualité; et » Organiser des réunions montrant les profits potentiels grâce à l'utilisation d'intrants de qualité. 	1	Planteurs Coopératives Plantations industrielles	Une meilleure qualité des intrants est accessible localement.	Ministère de l'Agriculture	<ul style="list-style-type: none"> » CNRA; » APROMAC; et » CODINORM. 	Programme existant	2000000	
	<p>1.1.6. Mettre en place un système de suivi et de développement des intrants de qualité auprès des plantations:</p> <ul style="list-style-type: none"> » Organiser des équipes pour le suivi et le conseil des opérateurs dans leur démarche d'amélioration de l'utilisation d'intrants de qualité; et » Disséminer les résultats de ce suivi et de conseil auprès de l'ensemble des opérateurs. 	1	Planteurs Coopératives	30 % des opérateurs ont assisté aux réunions de sensibilisation.	FIRCA	<ul style="list-style-type: none"> » APROMAC; » Associations de planteurs (OPCN, APROCANCI); et » Ministère de l'Agriculture. 		500000	
1.2. Faciliter l'acquisition des intrants.	<p>1.2.1. Faciliter l'accès aux intrants de qualité, pour des variétés de meilleure qualité, pour les plantations subventionnées sur les 2 prochaines années:</p> <ul style="list-style-type: none"> » Développer un processus d'incitation avec l'aide du gouvernement et des agences de développement. 	1	Planteurs Coopératives Plantations industrielles	Le processus d'incitation à l'utilisation d'intrants de qualité est en place.	Ministère de l'Agriculture	<ul style="list-style-type: none"> » APROMAC; » FIRCA; » APROCANCI; » OPCN; et » CNRA. 	<ul style="list-style-type: none"> » Ministère de l'Économie et des finances; » Ministère du Commerce; » APROMAC; et » FIRCA. 	Programme existant	1000000

Objetif stratégique 1. Améliorer la qualité des intrants et favoriser leur accès.

Objectifs opérationnels	Activités	Priorité 1 = élevée 3 = faible	Bénéficiaires	Mesures cibles	Principal partenaire de mise en œuvre	Partenaires de soutien de la mise en œuvre	Programme existant	Coûts estimés (\$E.-U.)
1.2. Faciliter l'acquisition des intrants.	<p>1.2.2. Développer un plan d'information sur les différents intrants accessibles :</p> <ul style="list-style-type: none"> » Mettre en place un plan de communication touchant toute la filière ; et » Responsabiliser l'ensemble de la filière dans l'utilisation d'intrants de qualité. 	1	Planteurs Coopératives Plantations industrielles	50 % des planteurs et coopératives ont eu accès aux informations.	APROMAC	<ul style="list-style-type: none"> » Ministère de l'Agriculture ; » APROCANCI ; » OPCN ; » FIRCA ; et » CNRA. 		300000
	<p>1.2.3. Renforcer les centres dans les provinces :</p> <ul style="list-style-type: none"> » Permettre aux centres dans les provinces d'avoir accès aux mêmes informations que dans la capitale ; » Permettre aux centres dans les provinces d'avoir les mêmes capacités de fonctionnement que dans la capitale ; et » Organiser un suivi de mise en œuvre. 	1	Planteurs Coopératives	1 centre provincial fonctionne parfaitement.	APROMAC	<ul style="list-style-type: none"> » Ministère de l'Agriculture ; » CNRA ; » APROCANCI ; » OPCN ; et » FIRCA (opérateurs d'encadrement des planteurs). 		50000
	<p>1.2.4. Développer l'industrie locale de fabrication des équipements de saignée en utilisant un meilleur équipement :</p> <ul style="list-style-type: none"> » Identifier les principaux équipements nécessaires à la production ; » Développer la fabrication de ces équipements dans le pays ; et » Faciliter l'accessibilité de ces équipements dans les provinces. 	1	Planteurs Coopératives Plantations industrielles	De meilleurs équipements locaux sont accessibles.	Ministère de l'Industrie	<ul style="list-style-type: none"> » Ministère de l'Agriculture ; » Ministère du Commerce, de l'artisanat et de la promotion des PME ; et » APROMAC. 		1000000

Objectif stratégique 1. Améliorer la qualité des intrants et favoriser leur accès.

Objectifs opérationnels	Activités	Priorité 1 = élevée 3 = faible	Bénéficiaires	Mesures cibles	Principal partenaire de mise en œuvre	Partenaires de soutien de la mise en œuvre	Programme existant	Coûts estimés (\$E.-U.)
1.3. Faciliter la délivrance du certificat sanitaire.	<p>1.3.1. Renforcer l'institution de délivrance du certificat sanitaire avec des partenaires internationaux :</p> <ul style="list-style-type: none"> » Améliorer les communications avec les partenaires commerciaux ; » Faciliter les échanges électroniques ; et » Faciliter le processus d'émission des certificats sanitaires. <p>1.3.2. Simplifier le processus administratif pour l'obtention du certificat sanitaire :</p> <ul style="list-style-type: none"> » Identifier les raisons des délais de délivrance du certificat sanitaires ; et » Proposer une solution immédiate. 	1	Planteurs Coopératives Fabricants	Le délai de délivrance du certificat a diminué.	Ministère de l'Agriculture	» APROMAC		500000
1.4. Renforcer les bonnes pratiques de production et de transformation dans la filière.	<p>1.4.1. Former les planteurs à bien choisir les variétés et à en tirer le meilleur rendement :</p> <ul style="list-style-type: none"> » Former les planteurs aux bonnes pratiques de semence des bonnes variétés de plants ; et » Former les planteurs aux bonnes pratiques d'optimisation des rendements. <p>1.4.2. Renforcer la formation à la saignée des hévéas afin de permettre aux planteurs de diminuer les pertes en production :</p> <ul style="list-style-type: none"> » Former aux bonnes pratiques des saignées de l'hévéa ; » Former à la bonne utilisation des équipements de saignée ; et » Former aux bonnes pratiques de stockage du caoutchouc. 	1	Planteurs Coopératives Fabricants	Le processus administratif de l'obtention du certificat sanitaire est simplifié.	Ministère de l'Agriculture	» APROMAC		100000
1.4. Renforcer les bonnes pratiques de production et de transformation dans la filière.	<p>1.4.1. Former les planteurs à bien choisir les variétés et à en tirer le meilleur rendement :</p> <ul style="list-style-type: none"> » Former les planteurs aux bonnes pratiques de semence des bonnes variétés de plants ; et » Former les planteurs aux bonnes pratiques d'optimisation des rendements. <p>1.4.2. Renforcer la formation à la saignée des hévéas afin de permettre aux planteurs de diminuer les pertes en production :</p> <ul style="list-style-type: none"> » Former aux bonnes pratiques des saignées de l'hévéa ; » Former à la bonne utilisation des équipements de saignée ; et » Former aux bonnes pratiques de stockage du caoutchouc. 	1	Planteurs Coopératives	20 % des planteurs utilisent de nouveaux plans à plus fort rendement.	APROMAC	» APROCANCI ; » OPCN ; et » FIRCA.		500000
1.4. Renforcer les bonnes pratiques de production et de transformation dans la filière.	<p>1.4.2. Renforcer la formation à la saignée des hévéas afin de permettre aux planteurs de diminuer les pertes en production :</p> <ul style="list-style-type: none"> » Former aux bonnes pratiques des saignées de l'hévéa ; » Former à la bonne utilisation des équipements de saignée ; et » Former aux bonnes pratiques de stockage du caoutchouc. 	1	Planteurs Coopératives	La production de caoutchouc a augmenté de 5 %.	APROMAC	» APROCANCI ; » OPCN ; et » FIRCA.		500000

Objectif stratégique 1. Améliorer la qualité des intrants et favoriser leur accès.								
Objectifs opérationnels	Activités	Priorité 1 = élevée 3 = faible	Bénéficiaires	Mesures cibles	Principal partenaire de mise en œuvre	Partenaires de soutien de la mise en œuvre	Programme existant	Coûts estimés (\$E.-U.)
1.4. Renforcer les bonnes pratiques de production et de transformation dans la filière.	<p>1.4.3. Renforcer la formation aux bonnes pratiques de qualité des produits transformés :</p> <ul style="list-style-type: none"> » Intégrer un contrôle de la qualité dans les unités de transformation ; » Former des techniciens à la vérification des contrôles de la qualité ; et » Développer dans les unités de transformation une culture de la qualité à chacune des étapes de transformation. 	1	Fabricants	10 % des unités de transformation ont intégré les bonnes pratiques de qualité des produits transformés.	APROMAC	<ul style="list-style-type: none"> » CODINORM ; et » Ministère de l'Industrie. 		500000
	<p>1.4.4. Organiser une formation sur le développement d'unités de transformation et leur gestion pour les planteurs et membres des coopératives d'hévéa :</p> <ul style="list-style-type: none"> » Favoriser la dissémination d'informations sur les opportunités de développement d'unités de transformation ; » Faciliter les démarches des planteurs et des coopératives pour développer des unités de transformation ; » Former certains planteurs à la gestion d'unités de transformation ; et » Faciliter l'accès à l'information commerciale sur les potentialités de commercialisation de produits transformés. 	3	Planteurs Coopératives	10 % des planteurs et des coopératives ont été formés au développement d'unités de transformation.	APROMAC	<ul style="list-style-type: none"> » Ministère de l'Agriculture ; » Ministère de l'Industrie ; et » Ministère du Commerce, de l'artisanat et de la promotion des PME. 		500000
1.5. Inciter à une politique de recyclage des déchets pour les unités de transformation.	<p>1.5.1. Intégrer au sein des coopératives intéressées par le développement d'unités de transformation, les bonnes pratiques de recyclage de déchets :</p> <ul style="list-style-type: none"> » Former les coopératives à la bonne gestion des déchets ; et » Former les coopératives aux possibilités de recyclage des déchets. 	1	Coopératives	10 % des coopératives ont été formées aux bonnes pratiques de recyclages de déchets.	APROMAC	<ul style="list-style-type: none"> » Ministère de l'Agriculture ; et » Ministère de l'Environnement. 		1000000

Objectif stratégique 2. Consolider et pérenniser les marchés traditionnels.

Objectifs opérationnels	Activités	Priorité 1=élevée 3=faible	Bénéficiaires	Mesures cibles	Principal partenaire de mise en œuvre	Partenaires de soutien de la mise en œuvre	Programme existant	Coûts estimés (\$E.-U.)
2.1. Renforcer les réseaux existants.	<p>2.1.1. Mettre en place un centre d'intelligence et de veille sur les marchés traditionnels afin de renforcer la collecte d'information et faciliter l'accès à des opportunités de marchés ;</p> <ul style="list-style-type: none"> » Optimiser le réseau des IAC ; » Accroître l'échange de données économiques et commerciales ; » Faciliter l'analyse économique et commerciale ; et » Disséminer les informations collectées auprès des opérateurs. 	1	Opérateurs Fabricants	Le centre d'intelligence et de veille répond aux attentes des opérateurs.	Ministère du Commerce	<ul style="list-style-type: none"> » Ministère de l'Agriculture ; et » APROMAC. 		300000
	<p>2.1.2. Renforcer les réseaux de distribution existants afin d'optimiser les relations entre les différents intervenants, en vue d'améliorer leur efficacité et l'efficience ;</p> <ul style="list-style-type: none"> » Améliorer la communication avec les opérateurs des réseaux ; et » Échanger des informations en relation avec les exigences des acheteurs. 	1	Opérateurs	Les réseaux de distribution prioritaires sont plus performants.	Ministère du Commerce	<ul style="list-style-type: none"> » Ministère de l'Agriculture ; et » APROMAC. 		700000
	<p>2.1.3. Faciliter l'accès de nouveaux produits aux marchés existants en s'appuyant sur un réseau bien organisé ;</p> <ul style="list-style-type: none"> » Proposer des échantillons de nouveaux produits auprès des agents importateurs ; et » Organiser des tests de produits. 	1	Opérateurs	3 nouveaux produits sont proposés.	Ministère du Commerce	<ul style="list-style-type: none"> » Ministère de l'Agriculture ; et » APROMAC. 		1500000
	<p>2.1.4. Préparer les opérateurs lors de leur participation à des événements, tels que les foires sur les marchés traditionnels ;</p> <ul style="list-style-type: none"> » Préparation à la négociation ; et » Préparation des documents de promotion (carte de visite, spécification des produits, brochures...). 	1	Opérateurs	Augmentation de 10 % des contrats signés lors de ces événements.	APROMAC	<ul style="list-style-type: none"> » Ministère de l'Agriculture ; » Ministère du Commerce ; et » Ministère des Affaires étrangères. 		
2.2. Entreprendre des activités de promotion commerciale.	<p>2.2.1. Renforcer la promotion du pays ou des secteurs ou des produits sur les marchés traditionnels ;</p> <ul style="list-style-type: none"> » Améliorer l'image des produits ou des secteurs ; » Améliorer les emballages ; et » Améliorer les canaux de communication. 	1	Opérateurs	Le chiffre d'affaire vers les marchés traditionnels a augmenté de 10 %.	Ministère du Commerce	<ul style="list-style-type: none"> » Ministère de l'Agriculture ; » Ministère des Affaires étrangères ; et » APROMAC. 		500000
	<p>2.2.2. Développer un plan marketing pour renforcer la présence des produits ivoiriens sur les marchés traditionnels ;</p> <ul style="list-style-type: none"> » Identifier les avantages des produits ivoiriens ; » Promouvoir des messages ciblés concernant la qualité des produits ivoiriens ; et » Mettre en place un plan d'action marketing et de communication. 	1	Opérateurs	Les produits ivoiriens sont mieux positionnés sur les marchés traditionnels	Ministère du Commerce	<ul style="list-style-type: none"> » Ministère de l'Agriculture ; » Ministère des Affaires étrangères ; et » APROMAC. 		250000

Objectif stratégique 2. Consolider et pérenniser les marchés traditionnels.								
Objectifs opérationnels	Activités	Priorité 1=élevée 3=faible	Bénéficiaires	Mesures cibles	Principal partenaire de mise en œuvre	Partenaires de soutien de la mise en œuvre	Programme existant	Coûts estimés (\$E.-U.)
2.2. Entreprendre des activités de promotion commerciale.	<p>2.2.3. Initier des missions commerciales avec les opérateurs du secteur et les conseillers commerciaux :</p> <ul style="list-style-type: none"> » Sélectionner des opérateurs représentatifs du secteur ; » Préparer ces opérateurs aux missions commerciales (préparation des brochures, des produits à promouvoir, à la négociation et à la commercialisation des produits du secteur) ; et » Favoriser les contacts avec les conseillers commerciaux en leur apportant toutes les informations sur les produits à promouvoir. 	1	Opérateurs	2 sont réunions organisées entre les opérateurs et les conseillers commerciaux.	APROMAC	<ul style="list-style-type: none"> » Ministère de l'Agriculture ; » Ministère du Commerce ; et » Ministère des Affaires étrangères. 		750000
	2.2.4. Organiser des ateliers de communication des résultats des rencontres internationales pour l'ensemble des opérateurs de la filière.	1	Opérateurs	3 ateliers ont été organisés.	APROMAC	<ul style="list-style-type: none"> » Ministère de l'Agriculture ; et » Ministère du Commerce. 		500000
2.3. Respecter les engagements vis-à-vis des clients en termes de prix, qualité, quantité et de délai.	<p>2.3.1. Faciliter l'accès des opérateurs aux opportunités qui existent s'ils acceptent de se conformer aux exigences des acheteurs.</p> <p>2.3.2. Organiser à l'aide d'une sélection d'opérateurs un groupe pilote acceptant de se conformer aux exigences des acheteurs, et vulgariser les résultats obtenus auprès des acteurs du secteur.</p> <p>2.3.3. Développer au niveau des coopératives et des PME une culture de la compétitivité en favorisant la qualité des productions :</p> <ul style="list-style-type: none"> » Former les opérateurs aux questions de prix ; » Former les opérateurs aux questions de quantité ; » Former les opérateurs aux questions de qualité ; et » Former les opérateurs à l'importance des délais de livraison. 	1	Opérateurs	Les opérateurs ont accès aux conditions et exigences des acheteurs.	APROMAC	<ul style="list-style-type: none"> » Ministère de l'Agriculture ; et » Ministère du Commerce. 		200000
		1	Opérateurs	Le groupe pilote est formé.	APROMAC	<ul style="list-style-type: none"> » Ministère de l'Agriculture ; et » Ministère du Commerce. 		300000
		2	Opérateurs	10 % des opérateurs ont été formés.	APROMAC	<ul style="list-style-type: none"> » Ministère de l'Agriculture ; » Ministère du Commerce ; et » CODINORME. 		1000000

Objectif stratégique 3. Diversifier les produits et conquérir de nouveaux marchés.

Objectifs opérationnels	Activités	Priorité 1 = élevée 3 = faible	Bénéficiaires	Mesures cibles	Principal partenaire de mise en œuvre	Partenaires de soutien de la mise en œuvre	Programme existant	Coûts estimés (\$E.-U.)
3.1. Développer de nouveaux produits à forte valeur ajoutée conformes à la demande.	<p>3.1.1. Confirmer le potentiel des nouveaux produits à valeur ajoutée identifiés en appliquant des études de faisabilité au niveau technique et au niveau des marchés ciblés :</p> <ul style="list-style-type: none"> » Feuilles fumées (SH 400121) pour la Malaisie ; » Chambres à air en caoutchouc pour véhicules (SH 401310) pour les pays membres de l'UEMOA (Burkina Faso, Niger, Mali, Bénin, Togo, Guinée Bissau, Côte d'Ivoire) ; » Joints en caoutchouc vulcanisé non-durci (à l'exclusion des articles alvéolaires SH 401693) pour les pays membres de l'UEMOA ; et » «Ouvrages en caoutchouc vulcanisé non-durci, non définis ailleurs » (SH 401699) pour les pays membres de l'UEMOA. 	1	Planteurs Coopératives Fabricants	Les produits identifiés sont confirmés.	APROMAC	<ul style="list-style-type: none"> » Ministère de l'Agriculture ; » Ministère du Commerce ; et » Ministère de l'Industrie. 		200000
	<p>3.1.2. Intégrer aux unités de transformation les techniques nécessaires à la production des nouveaux produits identifiés :</p> <ul style="list-style-type: none"> » Sélectionner les unités de transformation intéressées par la production des produits ci-dessus ; » Assister et former le personnel à l'utilisation de nouvelles techniques de transformation ; et » Coacher les entreprises à la pratique de ces nouvelles techniques. 	1	Fabricants	Des unités de transformation ont participé à la production des produits identifiés.	APROMAC	<ul style="list-style-type: none"> » Ministère de l'Agriculture ; » Ministère du Commerce ; et » Ministère de l'Industrie. 		200000
	<p>3.1.3. Organiser des ateliers de vulgarisation et de sensibilisation pour l'ensemble de la filière, sur les résultats de cette activité de diversification des produits et de pénétration de nouveaux marchés.</p>	1	Planteurs Coopératives Fabricants	4 réunions ont été organisées.	APROMAC	<ul style="list-style-type: none"> » Ministère de l'Agriculture ; » APROCANCI ; » OPCN ; et » FIRCA. 		500000
	<p>3.1.4. Développer un réseau d'information commerciale sur la diversification des produits et de pénétration des marchés :</p> <ul style="list-style-type: none"> » Mettre en place une base de données répertoriant les produits potentiels à l'exportation et les données techniques y afférant ; » Mettre en place une base de données répertoriant les marchés potentiels de développement et les exigences des acheteurs ; et » Organiser la dissémination des informations obtenues ci-dessus auprès des opérateurs, à travers les téléphones portables, l'Internet et les points focaux dans les régions. 	1	Opérateurs	Les bases de données sont présentées lors de réunions de sensibilisation.	Ministère du Commerce	<ul style="list-style-type: none"> » Ministère de l'Agriculture ; » APROCANCI. 		200000

Objectif stratégique 3. Diversifier les produits et conquérir de nouveaux marchés.								
Objectifs opérationnels	Activités	Priorité 1=élevée 3=faible	Bénéficiaires	Mesures cibles	Principal partenaire de mise en œuvre	Partenaires de soutien de la mise en œuvre	Programme existant	Coûts estimés (\$E.-U.)
3.2. Acquérir les connaissances et la technologie de fabrication des nouveaux produits identifiés.	<p>3.2.1. Renforcer le FIRCA dans ses capacités d'appui à la diversification des produits :</p> <ul style="list-style-type: none"> » Développer une unité technique de recherche et développement pour l'ensemble de la filière ; et » Former une équipe de chercheurs et une équipe technique spécialisée dans la diversification des produits de la filière et l'amélioration technologique des équipements de production et de transformation. <p>3.2.2. Faciliter les contacts entre les techniciens de cette unité technique et de recherche avec d'autres centres/unités régionaux ou internationaux :</p> <ul style="list-style-type: none"> » Répertoire au niveau régional et international des centres/unités techniques de recherche et de développement des filières caoutchouc ; » Identifier les domaines dans lesquels une collaboration pourrait être envisagée ; et » Formaliser les rencontres et les échanges avec les centres/unités techniques de recherche et de développement des filières caoutchouc. <p>3.2.3. Intensifier et faciliter les contacts entre l'unité technique et de recherche et les opérateurs afin que ces derniers reçoivent l'assistance technique nécessaire et puissent soumettre leurs propres requêtes :</p> <ul style="list-style-type: none"> » Organiser des ateliers de discussion entre les opérateurs et l'unité technique et de recherche afin d'identifier les défis techniques auxquels les opérateurs font face aujourd'hui ; » Organiser des ateliers afin d'identifier les produits futurs et les conséquences des améliorations technologiques ; et » Vulgariser l'information dans toute la filière à travers les supports téléphoniques, l'Internet et les points focaux dans les régions. 	3	IAC de recherche	Une unité de recherche et de développement est créée au sein de la FIRCA.	FIRCA	<ul style="list-style-type: none"> » Ministère de la Recherche scientifique ; » APROMAC ; et » CNRA. 		250000
		3	IAC de recherche	Un réseau régional et international de coopération pour la recherche/développement de la filière caoutchouc est créé.	APROMAC	<ul style="list-style-type: none"> » Ministère de l'Agriculture ; » Ministère de la Recherche scientifique ; et » CNRA. 		250000
		3	IAC de recherche	4 ateliers ont été organisés par an.	FIRCA	<ul style="list-style-type: none"> » Ministère de l'Agriculture ; » Ministère de la Recherche scientifique ; » CNRA ; et » APROMAC. 		250000

Objectif stratégique 3. Diversifier les produits et conquérir de nouveaux marchés.

Objectifs opérationnels	Activités	Priorité 1=élevée 3=faible	Bénéficiaires	Mesures cibles	Principal partenaire de mise en œuvre	Partenaires de soutien de la mise en œuvre	Programme existant	Coûts estimés (\$E.-U.)
3.3. Faciliter l'accès aux financements de la R&D et à l'acquisition d'équipements industriels.	<p>3.3.1. Organiser un fonds à l'exportation financé par les opérateurs de la filière grâce à un petit pourcentage de prélèvement sur les opérations d'exportation ;</p> <ul style="list-style-type: none"> » Organiser des ateliers de discussion entre les opérateurs et les banques afin d'envisager les meilleures façons de mettre en place le fonds, avec l'aval de l'ensemble des opérateurs ; » Mettre en place le cadre juridique du fonds à l'exportation ; et » Intégrer la procédure d'allocation des fonds dans les différents domaines identifiés. 	3	L'ensemble du secteur	Un fonds à l'exportation a été créé.	APROMAC	<ul style="list-style-type: none"> » Ministère de l'Agriculture ; » Ministère du Commerce ; » Ministère de l'Économie et des finances ; et » FIRCA. 		2000000
	<p>3.3.2. Prévoir une garantie publique et un appui important des banques évoluant dans la filière pour stabiliser le fonds lors des premières années ;</p> <ul style="list-style-type: none"> » Organiser avec les représentants du secteur des réunions avec les représentants du gouvernement et les banques afin de sécuriser le fonds ; » Définir le cadre réglementaire de la garantie publique ; et » Mettre en place un processus de surveillance et de discussion entre les parties prenantes. 	3	L'ensemble du secteur	Le fonds à l'exportation est pérennisé.	APROMAC	<ul style="list-style-type: none"> » Ministère de l'Agriculture ; » Ministère du Commerce ; et » Ministère de l'Économie et des finances. 		-
	<p>3.3.3. Dédier une partie du fonds à l'amélioration technologique des opérateurs de la filière et à l'innovation ;</p> <ul style="list-style-type: none"> » Identifier les problématiques techniques ; » Apporter des solutions techniques et innovantes ; » Partager ces solutions avec la majorité des opérateurs ; et » Mettre en place un processus de vérification pour que les solutions soient bien mises en œuvre. 	3	L'ensemble du secteur	10 % du fonds est dédié à l'amélioration technologique et à l'innovation.	APROMAC	<ul style="list-style-type: none"> » Ministère de l'Agriculture ; » Ministère du Commerce ; et » Ministère de l'Économie et des finances. 		-
	<p>3.3.4. Dédier une partie du fonds à l'achat de nouvelles technologies et à la mise en place de nouvelles techniques de production et de transformation ;</p> <ul style="list-style-type: none"> » Identifier les nouvelles technologies nécessaires ; » Intégrer ces nouvelles technologies dans les unités de production et de transformation ; et » Mettre en place un processus de vérification pour que les nouvelles technologies soient bien mises en œuvre. 	3	L'ensemble du secteur	10 % du fond est dédié à l'achat de nouvelles technologies.	APROMAC	<ul style="list-style-type: none"> » Ministère de l'Agriculture ; » Ministère du Commerce ; » Ministère de l'Économie et des finances ; et » Ministère de l'Industrie. 		-

Objectif stratégique 3. Diversifier les produits et conquérir de nouveaux marchés.								
Objectifs opérationnels	Activités	Priorité 1 = élevée 3 = faible	Bénéficiaires	Mesures cibles	Principal partenaire de mise en œuvre	Partenaires de soutien de la mise en œuvre	Programme existant	Coûts estimés (\$E.-U.)
3.4. Entreprendre des activités de promotion commerciale pour l'ensemble de la filière.	3.4.1. Développer une image positive du secteur en s'appuyant sur ses capacités de production et de transformation, et d'industrie non polluante :	1	L'ensemble du secteur	L'image du secteur est repositionnée.	APROMAC	<ul style="list-style-type: none"> » Ministère de l'Agriculture ; » Ministère du Commerce ; et » Ministère de l'Environnement. 		300000
	<ul style="list-style-type: none"> » Organiser des ateliers de discussion sur l'image du secteur que les opérateurs veulent donner à leurs clients ; » Définir un plan marketing reprenant les aspirations des opérateurs du secteur ; » Communiquer à l'ensemble du secteur l'image développée. 							
	3.4.2. Développer une marque représentative de l'ensemble des opérateurs et permettant de d'appuyer la vente des produits du secteur :							
	<ul style="list-style-type: none"> » Organiser des ateliers de discussion sur la marque représentant le secteur que les opérateurs veulent imprimer à leurs clients ; » Définir un plan marketing reprenant les aspirations des opérateurs du secteur ; et » Communiquer à l'ensemble du secteur la marque développée. 							
		3.4.3. Renforcer les échanges d'informations commerciales et de promotion afin de permettre à la majorité des opérateurs d'avoir accès à des foires régionales et internationales.	1	L'ensemble du secteur	3 réunions par an sont organisées.	APROMAC	<ul style="list-style-type: none"> » Ministère de l'Agriculture ; » Ministère du Commerce ; » Ministère des Affaires étrangères. 	700000
	3.4.4 Favoriser une approche régionale pour certains produits, dans l'optique de consolider des marchés existants ou de pénétrer de nouveaux marchés.	1	L'ensemble du secteur	Les opérateurs harmonisent leur démarche commerciale au niveau régional.	Ministère du Commerce	<ul style="list-style-type: none"> » Ministère de l'Agriculture ; » Ministère des Affaires étrangères ; et » APROMAC. 	250000	
	3.4.5. Développer une approche internationale pour les nouveaux produits sur les marchés existants et avec la perspective de pénétrer de nouveaux marchés.	1	L'ensemble du secteur	Les opérateurs harmonisent leur démarche commerciale au niveau international.	Ministère du Commerce	<ul style="list-style-type: none"> » Ministère de l'Agriculture ; » Ministère des Affaires étrangères ; et » APROMAC. 	250000	

Objectif stratégique 4. Renforcer les capacités des acteurs du secteur.								
Objectifs opérationnels	Activités	Priorité 1=élevée 3=faible	Bénéficiaires	Mesures cibles	Principal partenaire de mise en œuvre	Partenaires de soutien de la mise en œuvre	Programme existant	Coûts estimés (\$E.-U.)
4.1. Renforcer les capacités de formation des institutions de la filière.	4.1.1. Renforcer les capacités structurelles des institutions de formation de la filière : » Établir les besoins en équipement des institutions de formation dans l'ensemble des régions productrices de caoutchouc ; et » Mettre en place un processus de modernisation des équipements sur une période de 3 ans.	1	Institutions de formation	Les équipements de l'APROMAC sont performants.	APROMAC	» Ministère de l'Agriculture ; et » FIRCA.		1000000
	4.1.2. Renforcer la formation des employés des institutions de formation de la filière : » Former les employés à l'utilisation des équipements ; » Former les formateurs aux nouveaux programmes ; et » Mettre en place un suivi des formations avec une mise à niveau tous les 3 ans.	1	Institutions de formation Employés des institutions de formation	30 % des employés des institutions de formation de la filière ont reçu une formation concernant l'utilisation des nouveaux équipements et des nouveaux programmes.	APROMAC	» Ministère de l'Agriculture ; et » FIRCA.		500000
	4.1.3. Assurer la stabilité financière des institutions de formation de la filière : » Diversifier les revenus des institutions de formation à travers une aide de l'état, une contribution des opérateurs de la filière (fonds d'exportation, ou participation aux frais de formation, ou encore appui d'agences de développement) ; et » Développer de nouveaux services en relation avec la filière (information commerciale et technique).	1	Institutions de formation	20 % des institutions de formation de la filière ont diversifié leurs sources financières.	APROMAC	» Ministère de l'Agriculture ; » FIRCA ; » Ministère de l'Économie et des finances.		500000
4.2. Former les acteurs du système de production aux bonnes pratiques.	4.2.1. Développer de nouveaux programmes de formation sur les bonnes pratiques de production, en impliquant les opérateurs de la filière, les institutions de recherche, les institutions de formation et les universités.	1	Planteurs, Coopératives	Les nouveaux programmes de formation sur les bonnes pratiques de production sont en place.	APROMAC	» Ministère de l'Agriculture ; » Ministère de l'Éducation nationale ; » Ministère de l'Enseignement supérieur ; » Ministère de l'Enseignement technique ; » APROCANCI ; » OPCN ; et » FIRCA.		500000
	4.2.2. Intégrer à ces formations des phases de coaching afin de mettre en pratique la formation reçue.	1	Planteurs, Coopératives	Les nouveaux programmes de coaching aux bonnes pratiques de production sont en place.	APROMAC	» Ministère de l'Agriculture ; » Ministère de l'Éducation nationale ; » Ministère de l'Enseignement supérieur ; » Ministère de l'Enseignement technique ; » APROCANCI ; » OPCN ; et » FIRCA.		300000

Objectif stratégique 4. Renforcer les capacités des acteurs du secteur.								
Objectifs opérationnels	Activités	Priorité 1=élevée 3=faible	Bénéficiaires	Mesures cibles	Principal partenaire de mise en œuvre	Partenaires de soutien de la mise en œuvre	Programme existant	Coûts estimés (\$E.-U.)
4.2. Former les acteurs du système de production aux bonnes pratiques.	4.2.3. Organiser des ateliers de sensibilisation à ces formations et coaching.	1	Planteurs, Coopératives	4 ateliers par an de sensibilisation aux nouvelles formations et coaching sont organisés.	APROMAC	<ul style="list-style-type: none"> » Ministère de l'Agriculture ; » Ministère de l'Éducation nationale ; » Ministère de l'Enseignement supérieur ; » Ministère de l'Enseignement technique ; » APROCANCI ; » OPCN ; et » FIRCA. 		200000
	4.2.4. Sélectionner un groupe de planteurs et des coopératives représentant l'ensemble des régions de production du caoutchouc pour suivre le programme de formation.	1	Planteurs, Coopératives	10 groupes de planteurs et 5 coopératives ont suivi la formation.	APROMAC	<ul style="list-style-type: none"> » APROCANCI ; » OPCN ; et » FIRCA. 		100000
	4.2.5. Mettre en place pour ce groupe de planteurs et ces coopératives un processus de coaching.	1	Planteurs, Coopératives	10 groupes de planteurs et 5 coopératives ont été coachés.	APROMAC	<ul style="list-style-type: none"> » APROCANCI ; » OPCN ; et » FIRCA. 		200000
	4.2.6. Organiser des ateliers de débriefing permettant de valoriser les résultats (formation et pratique) de ces nouveaux programmes.	1	Planteurs, Coopératives	10 groupes de planteurs et 5 coopératives ont été débriefés.	APROMAC	<ul style="list-style-type: none"> » APROCANCI ; » OPCN ; et » FIRCA. 		200000
4.3. Former les fabricants aux techniques de commercialisation et d'exportation.	4.3.1. Développer de nouveaux programmes de formation sur les bonnes pratiques de commercialisation et d'exportation en impliquant les opérateurs de la filière, les institutions de recherche, les institutions de formation et les universités.	1	Exportateurs Fabricants	Les nouveaux programmes de formation sur les bonnes pratiques de commercialisation et d'exportation sont en place.	Ministère du Commerce	<ul style="list-style-type: none"> » Ministère de l'Agriculture ; » Ministère de l'Éducation nationale ; » Ministère de l'Enseignement supérieur ; et » APROCANCI. 		100000
	4.3.2. Intégrer à ces formations des phases de coaching afin de mettre en pratique la formation reçue.	1	Exportateurs Fabricants	Les nouveaux programmes de coaching aux bonnes pratiques de commercialisation et d'exportation sont en place.	APROMAC	<ul style="list-style-type: none"> » APROCANCI ; » OPCN ; » FIRCA ; et » Ministère du Commerce. 		200000
	4.3.3. Organiser des ateliers de sensibilisation à ces formations et coaching.	1	Exportateurs Fabricants	4 ateliers par an de sensibilisation aux nouvelles formations et coaching sont organisés.	APROMAC	<ul style="list-style-type: none"> » APROCANCI ; » OPCN ; » FIRCA ; » Ministère du Commerce. 		500000

Objectif stratégique 4. Renforcer les capacités des acteurs du secteur.

Objectifs opérationnels	Activités	Priorité 1=élevée 3=faible	Bénéficiaires	Mesures cibles	Principal partenaire de mise en œuvre	Partenaires de soutien de la mise en œuvre	Programme existant	Coûts estimés (\$E.-U.)
4.3. Former les fabricants aux techniques de commercialisation et d'exportation.	4.3.4. Sélectionner un groupe de fabricants représentant l'ensemble des régions de production du caoutchouc pour suivre le programme de formation.	1	Fabricants	10 groupes d'exportateurs et 5 groupes de fabricants ont été formés.	APROMAC	» Ministère de l'Agriculture.		100000
	4.3.5. Mettre en place pour ce groupe de fabricants un processus de coaching.	1	Fabricants	10 groupes d'exportateurs et 5 groupes de fabricants ont été coachés.	APROMAC	» Ministère de l'Agriculture ; et » Ministère du Commerce.		200000
	4.3.6. Organiser des ateliers de débriefing permettant de valoriser les résultats (formation et pratique) de ces nouveaux programmes.	1	Fabricants Exportateurs	10 groupes d'exportateurs et 5 groupes de fabricants ont été débriefés.	APROMAC	» Ministère de l'Agriculture ; » APROCANCI ; et » OPCN.		200000
4.4. Former les opérateurs aux nouvelles technologies et innovations en matière de production et de transformation.	4.4.1. Organiser des ateliers d'information sur les nouvelles techniques de production, de transformation et d'innovation.	1	Planteurs Coopératives Fabricants	4 ateliers par an de sensibilisation aux nouvelles techniques de production, de transformation et d'innovation sont organisés.	APROMAC	» Ministère de l'Agriculture ; » APROCANCI ; et » OPCN.		500000
	4.4.2. Regrouper les opérateurs intéressés et les former sur ces nouvelles techniques de production, de transformation et d'innovation.	1	Planteurs Coopératives Fabricants	20 opérateurs ont été formés à ces nouvelles techniques de production, de transformation et d'innovation.	APROMAC	» Ministère de l'Agriculture ; » APROCANCI ; et » OPCN.		250000
4.5. Développer des réseaux de formation régionaux et internationaux.	4.4.3. Faciliter la formation des techniciens sur ces nouvelles technologies lors de la mise en place de ces nouvelles technologies.	1	Planteurs Coopératives Fabricants	50 techniciens ont été formés sur de nouvelles technologies.	APROMAC	» APROCANCI ; » OPCN ; et » FIRCA.		500000
	4.4.4. Mettre en place un réseau de communication afin de vulgariser et disséminer les résultats de l'ensemble de ces activités.	1	Planteurs Coopératives Fabricants	50 % des opérateurs ont accès aux résultats.	APROMAC	» APROCANCI ; » OPCN ; et » FIRCA.		300000
4.5. Développer des réseaux de formation régionaux et internationaux.	4.5.1. Identifier régionalement et internationalement les centres de formation dans les filières caoutchouc.	1	Centres de formation	La liste des centres régionaux et internationaux de formation dans les filières caoutchouc est établie.	Ministère de l'Agriculture	» APROCANCI ; et » Ministère des Affaires étrangères.		50000
	4.5.2. Sélectionner les centres de formation les plus complémentaires pour la filière.	1	Centres de formation	10 centres de formation sont sélectionnés.	Ministère de l'Agriculture	» APROCANCI		50000
	4.5.3. Organiser des séminaires afin de développer avec les institutions sélectionnées une approche commune de formation et de développement.	1	Centres de formation	Une approche commune est formalisée.	Ministère de l'Agriculture	» APROCANCI		500000
	4.5.4. Proposer aux opérateurs des centres de formation des pays sélectionnés des échanges de formation, afin de comparer et discuter des techniques de production, de transformation, de développement technologique et d'innovation.	1	Centres de formation	2 séminaires par an sont organisés.	Ministère de l'Agriculture	» APROCANCI		900000



(cc) Mark & Andrea Busse.

BIBLIOGRAPHIE

Étude de faisabilité du 7^{ème} plan hévéa, Rapport final du Bureau national d'études techniques et de développement (BNETD), juillet 2012.

Une étude réalisée par la SAPH en 1995 pour la production de frises exportables en Europe, montrait que le prix de vente du bois d'hévéa finançait les coûts directs des replantations.

W. Killmann et L.T. Hong, *Le bois d'hévéa – succès d'un sous-produit agricole* – *Unasyva 201*, Vol. 51, 2000 – FAO

Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement – Produits Agricoles – Caoutchouc – Technologie

Site de la Société Internationale de Plantations d'Hévéas : <http://siph.com/activite-caoutchouc-naturel>




Programme d'Appui au Commerce et à l'Intégration Régionale



Union européenne



Siège: 54-56, rue de Montbrillant
1202 Genève, Suisse
Adresse postale: ITC Palais des Nations
1211 Genève 10, Suisse
Téléphone: +41-22 730 0111
Fax: +41-22 733 4439
E-mail: itcreg@intracen.org
www.intracen.org