

LES PRIX DE REVIENT DE L'EXPLOITATION FORESTIÈRE AU GABON ET AU MOYEN-CONGO

N. D. L. R. — L'article ci-dessous résume les conclusions d'une enquête administrative.

La Direction de la Revue se chargera de transmettre à l'auteur les remarques que les lecteurs croiraient devoir lui faire parvenir à son sujet.

Elle accueillera également volontiers dans ses colonnes toute étude ou réponse sur cette question si importante pour les exploitants forestiers ou les industriels du bois outre-mer.

SUMMARY

THE FOREST EXPLOITATION COST PRICES IN FRENCH EQUATORIAL AFRICA

The forest exploitation cost prices in tropical countries are very variable with the local conditions. An analysis is given here of the basic elements which settle the final prices. Typical examples are cited in order to give average figures in various regions. The present trend to transform logs into manufactured timber on the spot seems promising at first sight, but is in fact a rather uneasy proposition.

RESUMEN

COSTO DE LAS OPERACIONES FORESTALES EN LAS EXPLOITACIONES SILVICOLAS DE LA AFRICA ECUATORIAL FRANCESA

Los costos relativos a las explotaciones forestales en los territorios tropicales sufren gran variaciones según las condiciones locales. A continuación se analizan los elementos fundamentales determinando el costo total. Se indican también casos típicos con objeto establecer precios medios para las varias zonas. La tendencia actual consistiendo a transformar in situ los trozos en madera aserrada parece a primera vista prometedora es en realidad un problema cuya solución queda bastante difícil.

Les prix de revient de l'exploitation forestière dans les régions intertropicales sont aussi multiples que les chantiers, voire que les lots : cette remarque est presque devenue un lieu commun. L'hétérogénéité de la forêt équatoriale ou tropicale, l'absence presque totale de voies de communication, la pénurie de main-d'œuvre et aussi la rareté des industries locales, fait de chaque exploitation un cas particu-

lier. On ne saurait donc parler d'un prix de revient, même moyen, des produits forestiers, même lorsqu'on étudie un massif boisé unique et continu, comme c'est le cas en Afrique Equatoriale Française.

L'enquête menée en février-mars 1955, au Gabon et au Moyen-Congo littoral, où se « coupe » la presque totalité des bois d'A. E. F., s'est efforcée de déter-

miner, d'aussi près que possible, des prix de revient **vraisemblables** pour quelques exploitations **typiques**. Elle a recouru aux sources d'information les plus sérieuses, en les appuyant de l'avis des exploitants eux-mêmes. Ce sont ces prix qu'on trouvera ci-après, avec les commentaires qui semblent pouvoir s'en dégager.

Afin de souligner l'importance et les conditions de cette exploitation, rappelons simplement les volumes abattus en 1954, année de forte production :

— au Gabon, 1.030.000 m³ d'okoumé (dont moitié dans la région de l'Estuaire) et 120.000 m³

de bois divers ;

— au Moyen-Congo, 143.000 m³ en tout, dont un quart d'okoumé et deux cinquièmes de limba.

Ces chiffres sont ceux du Service Forestier. On ne saurait les rapprocher des volumes exportés sans tenir compte des stocks de début et fin d'année ; toujours est-il que 20 % environ du bois abattu restent sur le chantier ou en route, une autre part notable encore est rebutée sur place et abandonnée. C'est beaucoup plus que dans les pays tempérés, où l'exploitation est aussi presque toujours bien plus simple.

PRIX DE REVIENT PLAGE DU BOIS EN GRUMES EXPORTÉ, DANS UN CERTAIN NOMBRE DE CAS PARTICULIERS TYPIQUES

1° Considérations préliminaires

On peut analyser par deux méthodes distinctes, le prix de revient d'un même lot de bois : décomposer l'exploitation dans ses phases successives, ou bien examiner séparément chaque poste comptable conduisant à ce prix.

La première méthode — phases successives de l'exploitation — a été étudiée avec soin par M. ROHÉ, Ingénieur des Eaux et Forêts, dans la Revue *Bois et Forêts des Tropiques* (n° 27, janvier 1953). L'étude portait sur la Côte d'Ivoire, mais il est facile de transposer pour l'A. E. F. Les principales différences sont dans les frais d'obtention du chantier (ajouter le montant du droit de coupe à la taxe de superficie), la taxe d'abattage (perçue par la douane et n'entrant donc pas dans le prix de revient de l'exploitant), et les frais de transport (remorquage fluvial au Gabon, chemin de fer Congo-Océan). Notons aussi, comme caractéristiques du Gabon, les découverts considérables et prolongés que les maisons de commerce admettent des exploitants : ils en supportent partiellement la charge, mais le reste de la population aussi, et c'est certainement un facteur de vie chère dans ce territoire.

Cette première méthode est claire, sinon simple, mais assez artificielle ; elle ne tient pas compte des nombreux impondérables d'une exploitation : une maladie, un arrêt prolongé faute de rechanges, une saison des pluies trop longue... Elle permet cependant à l'exploitant de vérifier si son chantier est correctement mené, et si tel ou tel poste n'est pas anormalement onéreux.

Dans la seconde méthode, on peut détailler les postes suivants :

— personnel européen (y compris les primes, congés et avantages) ;

— personnel africain (salaires, avantages, nourriture, logement) ;

— entretien du matériel et outillage (frais de transport compris) ;

— carburants et lubrifiants ;

— amortissements (matériel, immeubles, permis) ;

— taxes et redevances ;

— transport des grumes (sauf si l'exploitant s'en charge lui-même) ;

— frais généraux (du chantier et du siège social).

Pour les amortissements du matériel en particulier, contrairement à une opinion assez répandue, il n'y a pas en A. E. F. de durée « légale » : le Service des Contributions Directes admet les chiffres indiqués par le déclarant, sauf abus manifeste. Le Conseil d'Etat admet de même qu'on amortisse les frais d'obtention d'un permis sur sa durée de validité.

Une étude comparative faite par le Service Forestier du Moyen-Congo, en collaboration avec un exploitant soucieux de ses prix de revient, l'a amené à formuler, pour une exploitation **normalement menée** dans des **conditions moyennes**, la règle simple suivante :

Si le poste « carburants et lubrifiants » représente 1,

le poste « pièces de rechange et entretien » représente 2,

le poste « main-d'œuvre européenne » représente 2,

le poste « main-d'œuvre africaine » représente 2,

le poste « amortissements » représente 2.

Naturellement, si le peuplement est pauvre et étendu par exemple, les deux premiers postes seront amplifiés par rapport aux autres. De même, si un

rail remplace la route principale d'évacuation, l'amortissement sera plus lourd et le poste « carburants » plus léger. Chaque exploitant doit être en mesure d'adapter cette règle à son cas particulier et, comme la première méthode, celle-ci permet un contrôle continu du fonctionnement correct de l'exploitation.

Les résultats d'un tel contrôle, sont souvent immédiatement utilisables. Ainsi, c'est à l'exagération des postes « carburants » et « entretien » qu'on s'aperçoit que les engins de débardage sont utilisés sur de trop longues distances.

Tous les prix énoncés dans cette étude sont exprimés, sauf indications contraires, en francs C.F.A. Ils sont valables, soit pour 1953, soit pour 1954, suivant les derniers renseignements qui ont pu être obtenus.

2° Prix de revient plage de deux petites exploitations d'Okoumé dans la région de l'Estuaire (Gabon)

Il s'agit d'exploitations **petites**, dans des conditions **faciles**. On arrive à des chiffres de l'ordre de 3.000 fr. la tonne plage. Les deux postes les plus importants (première méthode ci-dessus) sont le débardage, environ 30 %, et les frais généraux, environ 15 à 20 %. Décomposé suivant la seconde méthode, le prix montre la prédominance de trois postes sensiblement équivalents, entre 20 et 23 % : main-d'œuvre africaine, entretien et outillages, amortissements. Les carburants interviennent pour 10 %, la main-d'œuvre européenne pour moins encore. Sauf pour ce dernier poste, la proportion théorique indiquée précédemment se trouve donc respectée.

3° Prix de revient plage de trois grosses exploitations dans la même région

Il s'agit ici de vieilles sociétés, puisqu'on n'installe plus de grands permis dans cette région. D'où les caractéristiques générales suivantes : permis assez ramassés et d'une relative richesse, matériel important (rail en particulier) mais en grande partie amorti, distances de débardage courtes, mais évacuation sur plusieurs dizaines de kilomètres.

Les prix de revient plage obtenus par la première méthode sont assez homogènes, et de l'ordre de 4.100 à 4.300 fr. la tonne. Les postes importants de ce prix sont le débardage (10 à 15 %) le chargement et les routes (même taux), le rail (15 à 20 %, le personnel commun du chantier (18 à 23 %), enfin les frais généraux de direction (13 à 15 %). Par contre, les amortissements sont très faibles, pour la raison donnée plus haut.

La seconde méthode n'a pu être appliquée que dans un cas, faute de documents récents, et encore peut-on formuler des réserves dans ce cas, notamment sur le taux excessif des amortissements. Compte tenu de ces réserves, on arrive à un prix de revient sensiblement plus élevé : 5.000 à 5.500 fr. la tonne. Il est probablement plus juste que le précédent, car il englobe tous les éléments de l'exploitation.

Selon le Service Forestier du Gabon, ce prix serait valable non seulement pour les vieilles sociétés de ce genre, mais aussi pour les petites et moyennes exploitations récemment installées.

4° Prix de revient plage Port-Gentil de deux exploitations moyennes de la région de l'Ogooué

Ici les deux permis sont pauvres, le terrain difficile et les distances très longues. La production est faible sur un chantier par suite de l'éloignement des réserves et plus importante sur le second chantier.

Les prix de revient plage obtenus vont de 3.800 fr. (1^{er} cas) à 4.600 (2^e cas) la tonne d'okoumé. Pour les raisons indiquées ci-dessus, les amortissements y interviennent de façon importante : 25 % pour le chantier de faible production, 15 % encore pour l'autre chantier. Il est vrai que, dans le second cas, la comptabilité est assez incertaine.

5° Prix de revient plage Pointe-Noire d'une petite et de deux moyennes exploitations du Mayombe (Moyen-Congo)

Ici la production, essentiellement de limba, est évacuée par le chemin de fer Congo-Océan (CFCO) sur 60 à 80 km.

Il est curieux de constater que, dans ces trois cas assez différents et par des méthodes de calcul différentes aussi, on obtient des résultats comparables : de 3.000 à 3.300 fr. le m³. Le poste « carburants » est assez faible : 7 à 10 %, le poste « entretien et outillage » encore plus faible. Par contre les amortissements sont élevés (25 à 35 %), et le poste « transports CFCO » non négligeable : 7 à 30 % suivant les cas.

6° Conclusion relative aux prix de revient plage

Rappelons-le encore, on ne saurait parler d'un prix de revient moyen au Gabon et Moyen-Congo. Cependant, les résultats notés ci-dessus ne sont pas aberrants. Ils correspondent, en gros, aux chiffres

que le service forestier, après de nombreuses inspections de chantiers, des études approfondies et une expérience déjà longue, considère comme moyens : pour l'okoumé du bassin sédimentaire du Gabon, par exemple, 3.000 à 4.000 fr. la tonne plage pour les régions moyennes, 4.000 à 5.000 fr. la tonne plage pour les régions difficiles.

Cette étude, volontairement résumée, montre cependant que, dans l'ensemble, certaines exploitations placées dans des conditions difficiles arrivent à des prix de revient inférieurs à ceux de concurrents plus favorisés. Ce fait confirme l'opinion de l'auteur que les fautes les plus courantes peuvent coûter très cher : l'emploi d'un matériel inadapté ou trop usé, les erreurs dans le choix de ce matériel

ou le programme d'exploitation, l'absence de prospection préalable, les insuffisances de comptabilité

Or, tous les exploitants d'A. E. F. le savent, les régions « faciles » ne suffisent plus aux besoins actuels. Comme on le verra plus loin, une augmentation des prix de vente mondiaux paraît improbable : ce sont donc les prix de revient qui devront être resserrés et seuls pourront réussir en « seconde zone » les exploitants qui apporteront une attention particulière aux éléments de ces prix de revient.

Avant d'examiner par quels moyens ce résultat peut être recherché, on étudiera succinctement, pour donner une vue plus complète, les autres frais que supporte le bois en grumes à l'exportation, ou dans sa transformation industrielle.

LES FRAIS DE LA COMMERCIALISATION DES BOIS AU-DELA DU PRIX PLAGE

En général, ces frais ne dépendent plus de l'exploitant lui-même. Les bois sont achetés « sur plage » par un exportateur ou un industriel local. Pour les grumes d'okoumé, c'est l'Office des Bois de l'A. E. F. (O. B. A. E.) qui jouit du monopole d'achat, sauf pour les dérogateurs.

Ici les prix sont plus faciles à établir, parce qu'ils sont moins variables et que certains éléments en sont officiels, notamment la partie fiscale. On trouve successivement :

1° Droits et taxes

Ces droits et taxes, votés par le Grand Conseil et alimentant le Budget Général de l'A. E. F., sont perçus par le Service des Douanes. Les principaux sont assis sur la « valeur mercantile », fixée deux fois par an par le Gouverneur général et publiée au *Journal officiel* de l'A. E. F. :

— taxe d'abatage (10 % pour l'okoumé en grumes de qualité loyale et marchande, 5 % pour les autres qualités d'okoumé et les bois divers en grumes) ;

— droit de sortie (12 % pour l'okoumé en grumes de qualité L. M., 6 % pour les autres qualités, 2 % pour les bois divers en grumes) ;

— taxe de recherche et de contrôle de conditionnement (0,5 % pour tous les bois) ;

— au Gabon, taxe au profit de la Chambre de Commerce (5 fr. par tonne) ;

— à Pointe-Noire, taxe de port (30 fr. par tonne) ;

— taxe sur le chiffre d'affaires (2 % de la valeur à la sortie augmentée du montant des droits et taxes acquittés).

Ainsi, à titre d'exemple, le total des droits et taxes intéressant les grumes d'okoumé qualité LM (densité théorique 0,6) et les grumes de limba (densité théorique 0,75) atteint, fin 1953 (pour faciliter la comparaison avec le chapitre précédent) et début 1955 :

	La tonne d'okoumé en grumes Q. L. M.		Le m ³ de Limba
	fin 1953	début 1955	1955
Total : droits et taxes (fr. CFA).	1.754,15	1.625,75	367,80

2° Autres frais de plage à FOB

Ils comprennent les frais de manutention, d'acconage (opérations matérielles d'aménage sous palan) et de transit (démarches et documents à cette occasion). Souvent l'acconier et le transitaire sont confondus. Pour l'okoumé en grumes, l'Office des Bois joue ce double rôle et perçoit, à cette occasion, une commission de 8,5 % du prix FOB depuis le 1^{er} mars 1955 (précédemment 10 %). Ces 8,5 % du FOB représentent, suivant les qualités et sur la base des prix et droits actuels, de 10 à 11,3 % du prix plage. L'O. B. A. E. ne réalise ainsi ni perte ni gain sensibles : autrement dit, son prix de revient FOB est voisin (tantôt plus tantôt moins) de son prix de vente FOB. D'ailleurs, son bénéfice éventuel en fin d'année est réparti entre les producteurs.

Pour les bois divers, il faut payer les services d'un transitaire, d'un acconier, et aussi d'un vendeur ou



Photo M. Tuffier.

Gabon. Chantier de M. Hublin.

d'un courtier. Le Service Forestier du Moyen-Congo étudiant les frais de plage à FOB pour les deux essences de déroulage couramment exportées par Pointe-Noire, est arrivé aux chiffres suivants :

3° Frais de FOB à CAF

Ils comprennent l'assurance et le fret maritime. La commission de courtier (avec ses intérêts bancaires) est supposée incluse dans le prix FOB.

Le fret maritime a augmenté à deux reprises, les 1^{er} février et le 18 février 1955. Les taux de la Conférence des Armements sont les suivants, à partir des ports d'A. E. F. :

Les navires « hors conférence » ont des tarifs nettement inférieurs : par exemple, pour Hambourg, 105 sh. la tonne. Mais ils sont très irréguliers, et de capacité limitée. A Libreville en 1954, ils n'ont embarqué que le tiers environ des exportations de bois.

Nature des opérations	Limba grumes (le m ³)	Tchitola grumes (le m ³)
Manutentions	312	260
Droits et taxes	368	262
Commission de transit ..	110	110
Frais de vente et de courtage (5 à 10 % du FOB)	260 à 550	196 à 392
Total	1.050 à 1.340	828 à 1.024
pour un prix FOB (fr. CFA)	5.200 à 5.500	3.920

Destination	Ports métropolitains de l'Atlantique, de la Manche, de la Mer du Nord et Casablanca			Anvers, Amsterdam, Rotterdam, Hambourg		
	Taux du	28.1.54	1.2.55	18.2.55	28.1.54	1.2.55
	franes métropolitains			shillings		
Okoumé en billes, la tonne.....	6.600	7.000	7.300	135	145	150
Bois en billes autres que l'okoumé, la tonne	6.600		6.900	127/6		142/6
Le m ³	5.600		6.100	112/6		126

L'assurance maritime, suivant le chargement (et notamment la proportion du volume embarqué en pontée), varie de 0,50 % à 1 % du prix CAF majoré de 10 %.

4° En résumé

Voici, pour deux catégories courantes, les différents prix et frais du FOB au CAF (mars 1955) :

	Okoumé en grumes qualité L.M. la tonne	Limba en grumes le m ³
Prix d'achat plage...	8.010 à 8.470	non pratiqué
Droits et taxes	1.627	368
Frais de transit et d'embarquement ou commission forfaitaire	903	1.050 à 1.340
Prix de revient FOB.	10.540 à 11.000	?
Prix FOB	10.625	5.200 à 5.500
Assurance maritime à 0,7 %	105	80
Fret métropole.....	3.650	3.050
Prix de revient CAF métropole	14.380	8.330 à 8.630
Prix CAF métropole (en CFA)	?	8.100 à 8.250

Le chiffre CAF manque pour l'okoumé, car l'Office des Bois ne passe que des contrats FOB.

Sur l'étranger, les frets sont de même ordre de grandeur. Ainsi en janvier 1955, le fret sur l'Allemagne a pu être facturé de 2.600 à 3.675 fr. CFA le m³ de limba.

Les frais de débarquement sont également élevés et parfois différent d'un port à l'autre. Ainsi, des acheteurs Tchèques ont pu trouver avantage à venir prendre livraison de grumes à La Pallice plutôt qu'à Hambourg ou Le Havre, où les frais de débarquement étaient doubles.

Naturellement, les chiffres du tableau ci-contre ne peuvent être qu'indicatifs. Si le bénéfice était toujours négatif, le mouvement commercial n'existerait pas.

On voit, en tout cas, que les profits sont peu considérables aux divers stades de la commercialisation. Il existerait, il est vrai, certains intermédiaires qui, ayant acheté les grumes FOB, les revendent bien au-dessus du prix de revient CAF aux acquéreurs européens, notamment allemands. Mais, normalement, ce n'est pas à ce stade que se forment les bénéfices les plus sensibles.

L'INDUSTRIALISATION LOCALE

Les analyses qui précèdent concernent le seul cas — le plus important il est vrai — où les bois sont exportés en grumes. L'industrialisation sur place ne serait-elle pas capable, si elle se révèle rémunératrice, d'en modifier les conclusions ?

Il n'est pas possible de reprendre ici les analyses détaillées auxquelles a donné lieu l'enquête, parce que (et ceci est déjà l'indication d'une situation peu favorable) l'industrie locale est encore trop peu développée pour qu'on puisse y considérer des exemples-types : on n'a pu considérer que des cas particuliers. Cependant, les conclusions d'une telle étude sont assez générales pour qu'on puisse en tirer des enseignements.

A première vue, et l'idée n'est pas neuve, une transformation sur place, même partielle, est avantageuse. Les déchets (considérables) restent en A. E. F. et peuvent même alimenter des chaudières; les produits exportés ont une plus grande valeur au m³, ils garnissent mieux le volume offert, ils risquent moins de s'altérer. L'acheteur enfin voit mieux sa marchandise.

Mais ces avantages ne sont pas décisifs. On conçoit que les armateurs, transportant un produit de plus grande valeur unitaire, aient tendance à augmenter leurs tarifs. De plus, l'industrialisation locale a bien des chances de coûter plus cher que dans la Métropole : moindre volume traité, moindre

souplesse d'emploi des machines, salaires élevés des spécialistes, prix de l'énergie, difficulté et lenteur des réparations ou rechanges, rareté des capitaux, sont autant de facteurs concourant plutôt à la hausse qu'à la baisse. Certaines industries en outre, emploi, comme matières premières, à côté du bois, des produits importés, qui, eux sont beaucoup plus coûteux : solvants, colles, etc...

Pour l'industrie locale, toute la question des prix de revient se ramène donc à examiner si les avantages compensent les accroissements de charges. Afin de mettre toutes les chances de son côté, un industriel qui s'installerait chercherait d'abord à se placer dans les meilleures conditions. D'où plusieurs problèmes préalables, parmi lesquels on peut citer :

— la réduction du prix d'achat des grumes : question de concurrence ; mais il y a une limite à cette réduction. En fait, c'est le bois de 2^e et 3^e choix qu'achètent les scieries et même les usines de placages : le produit est en effet plus fragile que la grume, et les usines des pays tempérés préfèrent traiter elles-mêmes le premier choix ;

— l'exploitation forestière par l'usiner lui-même : c'est sans doute la meilleure façon d'atteindre le but précédent. Mais elle suppose les moyens de mener deux entreprises simultanées : le cas est peu fréquent ;

— l'emplacement de l'usine : sur la côte, ou près du chantier ? Dans un cas, les frais et les difficultés d'évacuation concernent les grumes ; dans l'autre, les produits traités. On constate en fait que la plupart des industries du bois de quelque importance en A. E. F. sont sur la côte, ou à la rigueur, sur le trajet du chemin de fer Congo-Océan ;

— l'intégration la plus poussée : chantier, usine de première industrialisation, usine de produits finis. On ne peut citer qu'un seul exemple, en dehors des petites fabrications de menuiserie locale : l'usine de contreplaqué. On y reviendra ci-après ;

— la vente sur le marché local : mais celui-ci est très restreint ; tous les pays d'Afrique Centrale étant pauvres et peu peuplés par rapport aux pays tempérés. Encore arrive-t-il parfois que les fabrications d'Europe ou d'Amérique coûtent moins cher, en A. E. F. même, que leur équivalent local.

Ces considérations exposées, l'étude des éléments des prix de revient fait apparaître une situation

actuelle bien moins favorable pour l'usiner que pour l'exploitant. Examinons rapidement pourquoi.

Le bois en grumes, qu'il soit acheté aux exploitants ou récolté par l'usiner sur ses propres permis, arrive à l'usine à des prix de revient comparables et difficiles à comprimer sensiblement.

Or le prix d'achat représente, dans les scieries, 35 à 55 % du prix de revient moyen à la sortie d'usine, il ne faut pas oublier que le rendement matière est de l'ordre, généralement, de 40 à 50 % (exceptionnellement 60 à 70 %, en cas de vente sur le marché local). Dans les usines de placages, la proportion est encore plus accentuée, et le prix d'achat des grumes représente 50 à 65 % du prix de revient des placages. La fabrication du contreplaqué, où intervient une certaine proportion de bois de premier choix (faces extérieures) et de colle, et où le produit fini a une plus grande valeur, compte le prix d'achat pour 30 à 40 % du prix de revient final.

Les frais d'usinage sont importants, en raison de tous les facteurs habituels en Afrique : salaires élevés par rapport aux volumes produits ; nécessité d'un outillage surabondant pour ne pas risquer un arrêt prolongé faute d'approvisionnement ; coût de l'énergie ; lourds amortissements ; exagération des frais généraux, parce que tout coûte cher.

Enfin, **les frais postérieurs à la sortie de l'usine** sont élevés, les taux de fret maritime notamment. Une mission aux U. S. A. de l'Organisation Européenne de Coopération Economique, fin 1950, avait conclu que ces taux étaient l'un des principaux obstacles à l'extension du marché des bois tropicaux aux Etats-Unis (1). Or, ils n'ont fait qu'augmenter depuis. De même les industriels du Moyen-Congo qui exportent leurs bois de façon régulière vers Madagascar et la Réunion, savent bien les tarifs élevés qu'ils doivent supporter et après d'âpres discussions.

Cette politique des compagnies maritimes est d'autant moins opportune que les besoins en bois augmentent constamment dans le monde, que les forêts équatoriales en constituent l'une des réserves mondiales, et que des territoires étrangers d'Afrique (Nigéria et surtout Gold Coast), ont multiplié considérablement leurs ventes depuis la dernière guerre.

Ce n'est donc pas le stade de l'industrialisation locale qui procure d'appréciables profits.

LE PRIX DE REVIENT DU BOIS PEUT-IL ÊTRE ABAISSÉ

Il s'en faut que la situation actuelle plutôt favorable, soit permanente et définitive. D'abord un bénéfice apparemment important sur la tonne exportée représente, par rapport au capital mis en œuvre un revenu atteignant rarement 4 à 5 % dans

les meilleures conditions, donc restant modeste. Ensuite, la crise déclenchée en 1952, à une époque

(1) Le rapport (fort intéressant) de cette mission a été publié dans *Bois et Forêts des Tropiques*, n° 21 de janv.-février 1951, p. 15.



Photo M. Tuffier.

Débardage à la Société Forestière Equatoriale, près du lac Ezanga. Gabon.

où l'okoumé avait atteint des cours assez hauts, a montré que le marché mondial n'était pas disposé à le payer n'importe quel prix, et préférerait se contenter de bois de qualités moindres, précisément fournis en quantités rapidement croissantes par les territoires étrangers d'Afrique. Sans la solidarité générale (et peut être inévitable) qui existait entre tous les exploitants gabonais, l'Office des Bois, les maisons de commerce et les organismes de crédit, avec le soutien du Gouvernement Général, cette crise aurait pu être une catastrophe pour un grand nombre. La demande a repris et dépasse l'offre, mais la leçon de 1952 ne doit pas être oubliée.

Il paraît donc plus raisonnable de s'en tenir aux conditions actuelles, où l'on observe déjà des signes de fléchissement : l'Angleterre, notamment, l'un des principaux acheteurs directs ou indirects d'okoumé, tend à restreindre ses importations. Des analyses de prix qui précèdent, on conclura qu'il vaut mieux chercher à réduire les prix de revient à la production.

Comme on l'a vu au premier chapitre, le prix de revient de l'exploitant se décompose en un grand nombre de dépenses élémentaires, sur chacune desquelles une action peut être entreprise. Certains l'ont compris et obtiennent des résultats véritablement probants. Mais combien d'autres, ou bien restent individualistes et routiniers, ou bien au

contraire, se lancent sans précautions dans des expériences nouvelles et imprudentes ? Ils attendent « un miracle toujours renouvelé », suivant le mot d'une personnalité particulièrement qualifiée d'A. E. F. Quelques-uns ont réellement « aménagé » leurs permis, coupant chaque année une quantité limitée qui tient compte des réserves et des accroissements : ceux-là garderont une production à peu près constante. Les titulaires de permis plus petits pourraient se grouper à plusieurs pour obtenir le même résultat.

Les améliorations nécessaires peuvent se classer en deux catégories, suivant qu'elles sont le fait de la puissance publique ou des exploitants eux-mêmes.

1° Diminution des prix de revient par intervention de la puissance publique

Sous ce terme, on comprend aussi bien l'Etat ou les Territoires que les organismes publics, tels l'Office des Bois, établissement public, ou le Centre Technique Forestier Tropical, société d'état.

a) la première mesure à prendre consiste à **assurer la pérennité de l'exploitation** :

- reconnaître les réserves ;
- en organiser l'exploitation rationnelle — tel est par exemple l'objet de la nouvelle route Fougamou-Sindara au Gabon ;
- en éviter le gaspillage (arrêté général 2013 du 23 juin 1954, pour les réserves provisoires de « seconde zone » au Gabon et au Moyen-Congo) ;
- « enrichir » les jeunes peuplements naturels d'okoumé et de limba, la technique est actuellement bien au point, elle est rapide et peu coûteuse, mais ses excellents résultats portent malheureusement sur des surfaces insuffisantes ;
- créer des peuplements artificiels, suivant une technique également confirmée, plus lente et plus onéreuse que la précédente, mais permettant de choisir les emplacements et de les grouper. De tels travaux sont largement payants pour les territoires, comme le montrent des études même prudentes du Service Forestier. Mais ils doivent être menés avec persévérance, et ne permettront l'exploitation que dans plusieurs dizaines d'années ;
- limiter l'exploitation pour assurer la « soudure » avec les forêts artificielles qu'on commence à créer. On estime par exemple que 300.000 tonnes d'okoumé par an seraient un chiffre raisonnable, or on en a exporté 450.000 en 1954 et les prévisions 1955 sont

du même ordre... La limitation du nombre de droits de coupe et du dépôt, le « potentiel » récemment défini par l'Office des Bois, répondent à cette préoccupation.

Quoi qu'il en soit, il est clair que la **continuité** est la première et principale condition de réussite d'un tel programme. Il ne doit pas être compromis par des procédés de financement d'un avenir incertain.

Il y a donc tout intérêt à rechercher une formule assez souple pour assurer, durant un temps suffisant, cette nécessaire continuité. Les exploitants soucieux de leur avenir devraient appuyer de toute leur influence de telles réalisations, propres à donner à leur activité une sécurité qui n'existe pas actuellement.

b) Une seconde intervention vise l'emploi du **personnel**. On a vu combien ce poste est coûteux dans l'exploitation. Pour les **Africains** ce n'est pas tant à cause du Code du Travail, déjà bien souvent dépassé sur les chantiers, qu'en raison d'un rendement et d'une assiduité en baisse constante depuis quelques années. C'est à l'Inspection du Travail de veiller à leur formation professionnelle et de les habituer à la notion de contrat de travail.

Pour les **Européens**, le problème est tout autre. Les employeurs se plaignent, avec raison, du déchet considérable constaté sur ce personnel, payé pourtant bien plus que dans la Métropole. Beaucoup, pour éviter un rapatriement coûteux, recrutent sur place des agents licenciés de l'exploitation voisine et le résultat n'est pas meilleur. Ne pourrait-on trouver une formule de stages professionnels dans la Métropole ? Rappelons que l'École Supérieure du Bois, à Paris, peut donner une excellente formation aux futurs agents d'exploitation.

c) La **fiscalité** est encore un mode d'action efficace. Les droits payés avant exploitation (droit de coupe, droit de dépôt de bois divers, éventuellement taxe de transfert) rapportent notablement au budget général de l'A. E. F. Mais, répartis sur la production totale du permis, ils ne représentent que 20 à 120 fr. la tonne d'okoumé, les petits permis étant les moins favorisés. La taxe territoriale (10 fr. par ha et par an) a une incidence encore plus négligeable : quelques dizaines de francs au maximum par tonne exportée.

C'est entre le prix « plage » et le prix FOB qu'intervient la fiscalité la plus lourde : 20 % environ du prix d'achat plage, lui-même fonction des cours mondiaux. Le bois est déjà l'un des produits d'outre-



Photo M. Tuffier.

Le Tournahauler utilisé sur le chantier d'Elou des Etablissements Leroy.

mer les plus taxés à l'exportation, et un relèvement des droits qui abaisserait d'autant plus le prix d'achat plage, paraît inopportun. Mais la souplesse de fixation des valeurs mercuriales, permettant la variation des droits effectivement payés sans que leur quotité soit modifiée, s'est montrée efficace pendant la crise de 1952 ; il ne faut donc pas l'abandonner.

d) Enfin, le **fret maritime** sujet légitime de plaintes des exploitants forestiers, est capricieux dans le service et dans les prix plus qu'à l'étranger. Le problème dépasse et les exportations de bois, et l'A. E. F. elle-même ; ce n'est pas une raison pour ne pas agir et soutenir avec force des demandes équitables.

2° Moyens pour les exploitants de réduire leur prix de revient

Dans toutes les phases de l'exploitation forestière ils peuvent se résumer en une formule : **éviter le gaspillage**. Qu'il s'agisse de frais généraux, de choix ou d'emploi du matériel ou du personnel, de méthodes de travail, etc..., l'imprévoyance et surtout la fantaisie, coûtent cher.

Recommandons, une fois de plus, une comptabilité sérieuse (des sociétés compétentes sont là pour s'en charger si l'on ne désire pas recruter un comptable digne de ce nom) et le recours au Centre Technique Forestier Tropical qui, avec ses multiples divisions d'étude, présente un intérêt croissant d'année en année.

Ainsi donc, si les prix de revient de l'exploitation forestière sont, non seulement très variables, mais encore difficiles à déterminer, on peut tout de même en donner un ordre de grandeur. L'okoumé et le limba, tout particulièrement, sont exploités en quantités suffisantes pour qu'on puisse indiquer des chiffres.

Les enquêtes rapportées dans la présente étude montrent que l'okoumé revient de 3.000 à 5.000 fr. CFA la tonne plage ; le limba revient de 3.000 à 3.500 fr. CFA le m³ plage.

Elles font apparaître aussi que les prix supportés par le bois en grumes, entre le stade « plage » et le stade CAF en Europe ou Amérique, arrivent à presque doubler ce prix de revient plage, sans pour cela que les opérations intermédiaires aient rapporté de sérieux bénéfices. Une variation du prix de l'une de ces opérations, et il s'en produit souvent, risque donc d'entraîner une variation égale en valeur, mais proportionnellement beaucoup plus sensible sur le prix d'achat plage qui dépend nécessairement du prix CAF.

Quant à l'industrialisation locale, elle apparaît encore peu rentable et le faible développement des usines d'A. E. F. suffit pour en témoigner.

S'il y a rémunération normale à un stade des professions du bois, celle-ci revient habituellement au producteur et la situation des exploitants — surtout pour l'okoumé — à l'époque de l'enquête, pouvait être considérée comme bonne. Peut-être cependant, à Pointe-Noire, la situation des exportateurs était-elle plus favorable que celle des exploitants eux-mêmes.

Mais cette appréciation doit être immédiatement tempérée par deux remarques. Le marché des bois est très fluctuant, une crise récente l'a bien montré, et les territoires tropicaux étrangers accroissent leur production. D'autre part, les réserves les mieux placées d'okoumé et de limba s'épuisent, et l'exploitation doit faire face à des difficultés, donc à des dépenses croissantes d'année en année. Aussi est-il urgent pour elle de rechercher la compression des prix de revient si les exploitants veulent subsister. La puissance publique par la recherche technique, les plantations ou améliorations en forêt, son rôle de liaison et de propagande, travaille efficacement

dans ce sens, et a besoin avant tout d'être assurée de la continuité d'action indispensable. Les exploitants, par tradition, sont individualistes. Il faut souhaiter (et les en persuader) qu'ils comprennent leur intérêt avant que la dure loi de sélection ait éliminé ceux qui n'auront pas su s'adapter à temps.

N. B. — Les chiffres, dans cet article, sont ceux qui avaient cours en juillet 1955. Depuis cette date, certaines modifications sont intervenues ; le lecteur trouvera ci-dessous la mise à jour des chiffres cités.

1) Exportations en m³.

	Okoumé grumes	Okoumé sciages	Limba grumes	Limba sciages
1954	637.365	7.541	39.972	7.380
1955	747.562	5.389	100.501	7.222

2) Droits et taxes.

Un arrêté du 9 septembre 1955 a fixé de nouveaux taux pour la taxe d'abatage et les droits de sortie.

— Taxe d'abatage : 7 % au lieu de 10 % pour l'Okoumé en grumes de qualité loyale et marchande ; 6 % au lieu de 5 % pour les autres qualités d'Okoumé et les bois divers en grumes.

— Droits de sortie : 8 % au lieu de 12 % pour l'Okoumé en grumes de qualité L. M. ; 6 % pour les autres qualités ; 2 % pour les bois divers en grumes.

La valeur mercuriale, pour le premier semestre 1956 ayant été fixée à 7 600 fr. CFA la tonne pour l'Okoumé de qualité loyale et marchande, et à 3 600 fr. CFA le m³ pour le Limba, le total des droits et taxes intéressant ces catégories de bois se monte à :

Okoumé : 1 283, 15 fr. CFA contre 1 625, 75, début 1955,

Limba : 370, 35 fr. CFA contre 367, 80, début 1955.

3) Taux de fret de la Conférence des Armements.

Une augmentation importante, intervenue le 15-11-1955, a porté celui-ci :

de 7 300 à 8 810 fr. métr. la tonne d'Okoumé L. M. ;

de 6 900 à 7 500 fr. métr. la tonne de bois divers