

MARCHÉ DES GRUMES ET DES SCIAGES AFRICAINS EN EUROPE

par A. BERTRAND,

*Ingénieur d'Etudes au Centre Technique
Forestier Tropical*

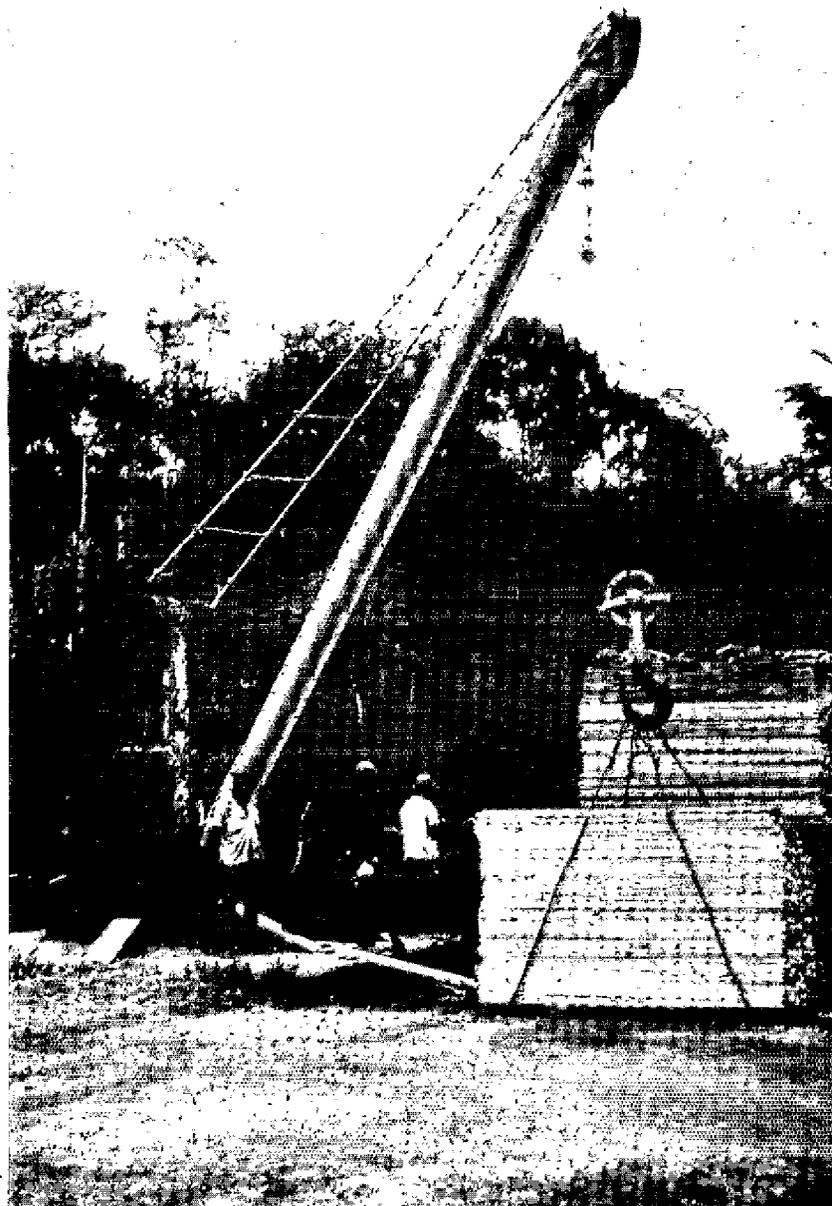


Photo Guiscafré.

Levage par grue à l'embarcadere de la scierie Leroy, Libreville (Gabon).

SUMMARY

THE EUROPEAN MARKET FOR AFRICAN LOGS AND SAWN TIMBER

The author examines the European market for undressed and sawn African timber. The share of African products in the supply of tropical woods to Europe has decreased to the benefit of Asiatic products ; Africa, which remained essentially a producer of undressed logs, was not able to meet the considerable rise in European demand for processed products.

New African policies aimed at stepping up the share of processed products in timber exports are dealt with.

The author goes on to examine the economic reasons for this situation, and presents forecasted trends in the timber trade between Africa and Europe.

RESUMEN

MERCADO DE TRONCOS Y ASERRÍOS AFRICANOS EN EUROPA

En este artículo, el autor estudia el mercado de los troncos y aserríos africanos en Europa. La parte correspondiente a los productos africanos en el aprovisionamiento de maderas tropicales de Europa ha disminuido en beneficio de los productos asiáticos.

colís, aun cuando Africa, cuya producción principal consistía en troncos no se encontraba en condiciones de hacer frente al incremento importante de la demanda europea de productos transformados.

Las nuevas políticas africanas tratan de incrementar la parte de los productos transformados en las exportaciones de madera, siendo este un extremo tratado a continuación.

El autor examina, acto seguido, los motivos económicos de esta situación y, finalmente, presenta las perspectivas de evolución del comercio de la madera entre Africa y Europa.

DÉVELOPPEMENT DES EXPORTATIONS DE SCIAGES

L'Afrique et l'Europe sont depuis longtemps des partenaires privilégiés pour le commerce des bois. La majorité des approvisionnements en bois tropicaux de l'Europe est fournie par les pays africains qui vendent l'essentiel de leur production en Europe.

Les tableaux suivants illustrent ce fait ; ils montrent aussi la part croissante prise par les produits asiatiques sur le marché européen. La concurrence asiatique est particulièrement vive pour les sciages où les produits de Singapour et de Malaisie ont conquis en peu d'années une part importante du marché.

Les exportations de grumes demeurent encore pour les pays fournisseurs de bois tropicaux largement prépondérantes, mais la tendance au développement plus rapide des exportations de sciages plutôt que des exportations de grumes paraît nette.

L'année 1973 a connu un accroissement sensible de la demande et des hausses de cours sans précédent. Cependant, on peut penser que malgré une demande très forte pour les grumes, le phénomène d'accroissement relatif des ventes de sciages sera encore accentué, d'autant plus que certains Etats africains ont renforcé ou mis en place des mesures destinées à restreindre la croissance des exportations de grumes et à développer très sensiblement les exportations de sciages.

Le problème du commerce des bois tropicaux en grumes et sous forme de sciages (on ne parlera pas ici des autres produits transformés, placages, contreplaqués), revêt, avec la pénurie européenne de bois et le renchérissement des produits résineux importés, une importance particulière par ses conséquences sur : le développement industriel en Afrique, l'organisation des marchés et les caractères de la commercialisation en Europe.

TABLEAU 1

Importations de bois tropicaux en 1970, 1971 et 1972
(milliers de m³)

	Grumes			Sciages		
	1970	1971	1972	1970	1971	1972
France	1.510	1.605	1.815	227	214	214
Italie	1.448	1.435	1.585	—	138	151
République fédérale d'Allemagne	1.377	1.300	1.598	184	237	313
Espagne	694	747	862	n. d.	n. d.	n. d.
Pays-Bas	272	312	290	187	164	243
Royaume-Uni	253	240	249	505	431	470
Belgique-Luxembourg	180	173	n. d.	107	88	n. d.

Source F. A. O. — Commission Economique pour l'Europe des Nations Unies.

ÉVOLUTION DE LA SITUATION AU COURS DES DERNIÈRES ANNÉES

Il est intéressant de rappeler l'évolution de la situation au cours des dernières années, depuis

l'irruption massive des sciages d'Asie du Sud-Est sur les marchés européens.

TABLEAU 2

Destination des exportations de grumes d'Afrique tropicale
(en milliers m³)

	1967			1969			1970		
	Europe de l'Ouest	Total des exportations	% part de l'Europe	Europe de l'Ouest	Total des exportations	% part de l'Europe	Europe de l'Ouest	Total des exportations	% part de l'Europe
Cameroun	272,6	279,3	97,6	406,2	425,5	95,4	—	511,2	—
Congo (R. P.)	419,9	504,4	83,2	513,4	609,0	84,3	335,6	430,6	77,9
Gabon	1.053,0	1.180,4	89,2	1.432,5	1.592,7	89,9	1.449,2	1.635,5	88,7
Ghana	443,7	504,2	88,0	602,6	697,0	86,5	618,3	765,0	80,8
Côte d'Ivoire	2.034,9	2.172,5	93,6	3.109,0	3.326,8	93,4	2.282,3	2.510,9	90,8
Nigéria	324,2	326,0	99,4	317,6	352,5	90,0	216,0	217,5	99,3

Source F. A. O.

TABLEAU 3

Destination des exportations de sciages d'Afrique tropicale

	1967			1969			1970		
	Europe de l'Ouest	Total des exportations	% part de l'Europe	Europe de l'Ouest	Total des exportations	% part de l'Europe	Europe de l'Ouest	Total des exportations	% part de l'Europe
Ghana	145,2	189,5	76,6	170,4	219,1	77,6	186,8	240,9	77,5
Côte d'Ivoire	146,2	183,0	79,8	145,8	169,2	86,1	158,6	182,7	86,8

En Afrique.

Les tableaux 2 et 3 montrent que l'Afrique est essentiellement exportatrice de grumes ; les pays qui exportent des produits transformés en quantités notables sont peu nombreux. Ce sont :

Sciages	Placages déroulés	Contre-plaqués
Côte d'Ivoire	Congo	Gabon
Ghana	Gabon	Nigéria
Nigéria		Ghana
Cameroun		

Les exportations de produits transformés restent pour ces pays peu importantes, sans commune mesure avec leurs exportations de grumes. Par ailleurs, la comparaison avec l'Asie montre que certains pays de cette région exportent proportionnellement beaucoup plus, comme la Malaisie pour les sciages, les Philippines pour les contre-plaqués.

D'autres pays asiatiques transforment même des grumes achetées à l'extérieur. C'est le cas de Singapour, de Taïwan et de la Corée du Sud.

Les pays africains, comme certains pays asiatiques sauf la Malaisie et Singapour, sont essentiellement producteurs de grumes. Le Japon, prin-

cipal client des pays asiatiques importe surtout des grumes : 14,2 millions de m³ en 1968 et 16,7 millions de m³ en 1970, dont environ 8,4 millions provenant de trois pays, Philippines, Malaisie, Indonésie.

Le taux de transformation des produits forestiers dans ces pays est peu élevé. Ce fait traduit les effets de plusieurs facteurs.

— D'une part, les pays africains sont peu industrialisés et souvent manquent de l'infrastructure nécessaire à une croissance rapide de l'industrie.

— D'autre part, le marché local ne représente pas une demande importante. La faiblesse des exportations ne résulte pas d'une demande locale trop forte, mais d'un sous-équipement global en capacités de production (1).

Il faut souligner également que dans un certain nombre de pays, les capacités de production de sciages, qui ont été installées, n'étaient pas essentiellement prévues pour fournir des produits à

(1) Dans certains pays où la demande locale est comparativement plus élevée (Gabon), la faible capacité de production de sciages ne permet qu'un volume d'exportation insignifiant.

TABLEAU 4

Production et exportation de bois en Côte-d'Ivoire

	1950	1960	1965	1969	1970	1971	1972
Production de grumes (1.000 m ³)		1.061	2.550	4.276	3.461	3.882	4.118
Volume bois brut transformé (m ³)		222.000	625.000	950.000	934.000	947.000	950.000
Production de sciages		95.000	250.000	290.000	308.000	298.000	302.000
Exportations de grumes (1.000 m ³)		823	1.904	3.326	2.511	2.932	3.168
Exportations de sciages (m ³)		27.800	153.200	179.700	182.900	163.100	162.600
Consommation locale de sciages (m ³)		67.200	96.800	110.300	125.100	134.900	139.400

Source : Bulletin de l'Afrique Noire.

l'exportation. Ceci a conduit souvent à installer des unités de taille insuffisante, ne permettant qu'une production restreinte, de qualité médiocre.

Le cas de la Côte-d'Ivoire est particulièrement intéressant à cet égard. Dans ce pays qui est le plus gros exportateur de sciages du continent, le développement de la production de sciages a été plus rapide avant 1965 que depuis cette date.

En Côte-d'Ivoire, le développement des exportations de grumes, au contraire, a été, depuis 1965, beaucoup plus rapide que celui des exportations de sciages, entraînant une baisse du taux de transformation en sciages de 19,6 % en 1965 à 14,6 % en 1972.

Ainsi, le développement de la production de sciages de Côte-d'Ivoire a été plutôt parallèle à l'évolution de la demande locale de sciages.

Le tableau 4 ci-dessus, sur la production et les exportations de bois en Côte-d'Ivoire, illustre ces faits.

Il est donc compréhensible que les Etats africains aient cherché à réagir contre cette évolution qui traduisait un moindre développement de leurs industries. Le Ghana (1) a le premier en Afrique, vu ses exportations de grumes limitées par le développement de sa production et de ses exportations de sciages ; ce fait semble dû à des investissements britanniques, les sociétés de ce pays préférant importer des sciages plutôt que des grumes. Les importateurs anglais disposent, en effet, d'une organisation qui leur permet de commercialiser efficacement des débits d'essences nombreuses et de dimensions variées. La Côte-d'Ivoire tente maintenant de développer sa production et ses exportations de sciages en imposant un quota de transformation.

Le développement des exportations de grumes, plus rapide que celui de la transformation industrielle locale, présente pour les pays africains d'importants inconvénients :

Tout d'abord, il conduit à un « écrémage » de la forêt, c'est-à-dire à une exploitation incomplète et sélective de la forêt. Les grumes exportées en

l'état sont essentiellement des grumes d'essences recherchées et chères, des belles qualités, alors que celles qui sont transformées sur place sont plus souvent de qualité moindre. Il en résulte une baisse du volume exploité à l'hectare, un accroissement exagéré des surfaces parcourues par l'exploitation. Les forêts ne sont pas exploitées autant qu'il serait possible et, de ce fait, les coûts d'exploitation sont majorés puisque chaque m³ de grume exploité correspond à une longueur de route de pénétration plus importante.

A titre d'exemple, un essai de déroulage sur le chantier d'exploitation dans un pays d'Afrique a montré que la simple récupération des coursons et des grumes abandonnées sur parc permettait d'augmenter de 5 % environ, le volume sorti de forêt, sans qu'il y ait exploitation d'essences nouvelles.

Par ailleurs, les exploitations forestières prennent l'habitude de travailler principalement pour l'exportation et ne s'intéressent qu'à un nombre restreint d'essences, celles qui sont demandées par le marché international et qui sont les plus rémunératrices.

Ainsi on aboutit à deux phénomènes qui ont constitué l'essentiel du problème posé aux pays africains.

— D'une part les espèces recherchées par le marché mondial sont surtout commercialisées sous forme de grumes de qualité, les rondins non exportables sont abandonnés en forêt alors qu'ils pourraient être utilisés en scierie.

— D'autre part des essences ne peuvent pas être exportées facilement en grumes car trop altérables mais pourraient l'être après sciage et séchage. La limitation du commerce aux grumes réduit dans de fortes proportions les possibilités de lancer ces essences nouvelles sur le marché.

La promotion d'essences nouvelles est plus difficile et les liens entre l'exploitation forestière et les industries du bois moins solides.

Cette orientation amène les entreprises à calculer leur rentabilité en tenant principalement compte du coût marginal total et du revenu marginal

(1) Mis à part le Zaïre qui constitue un cas très particulier.

total, c'est-à-dire du prix de revient global, en négligeant l'analyse des coûts et des revenus marginaux par type de produit, selon la méthode du « direct costing ». Cette pratique amène la détermination d'un « point mort », très supérieur au seuil de rentabilité économiquement possible si l'exploitation était basée sur des produits différents (par type ou par qualité).

Pour préciser ce point, il faut rappeler que pour une entreprise fabriquant plusieurs produits, comme c'est le cas pour une exploitation forestière produisant des grumes pour l'exportation, pour la vente à des usines locales et pour la transformation par un atelier intégré, il n'existe pas de règle logique fixant les critères d'imputation des frais généraux. De ce fait, on détermine pour chaque produit une marge établie entre le prix de vente et les coûts directement imputables aux produits fabriqués.

La comparaison de ces marges permet d'imputer arbitrairement, mais en connaissance de cause, les frais indirects. Un produit à faible marge mais à forte production absorbant les frais fixes et valorisant les autres productions par exemple.

Enfin, on a pu assister au développement de l'interdépendance économique entre exploitants forestiers et exportateurs, ces derniers s'assurant de leurs approvisionnements par des prises de parti-

icipation ou de contrôle dans les sociétés d'exploitation forestière.

Il faut remarquer toutefois que le développement des exportations de grumes a apporté aux Etats africains des ressources fiscales et douanières immédiates et importantes, qui ont joué un rôle considérable dans les budgets nationaux, et qu'ils ont pu utiliser pour des opérations de développement économique dans d'autres secteurs.

En Europe.

Les pays européens importent essentiellement des grumes, en provenance d'Afrique pour une très large part. Cependant, les importations de sciages se sont développées ces dernières années et proviennent pour une part de plus en plus forte, du Sud-Est asiatique.

Les tableaux 6 et 7 présentent les importations de certains pays européens, les plus importants, selon les provenances.

Devant l'importance des besoins en bois européens, et l'accroissement des importations de grumes tropicales, les importateurs européens ont installé dans les ports de débarquement (ou dans une moindre mesure près des centres d'utilisation), des unités de sciage adaptées au débit des bois tropicaux africains.

TABLEAU 5
Provenance des importations de grumes dans certains pays européens
(en milliers de m³)

	1967			1969			1970		
	Afrique	Asie	Amérique latine	Afrique	Asie	Amérique latine	Afrique	Asie	Amérique latine
France	1.305,0	9,8	10,2	1.607,3	159,1	26,6	1.412,9	71,4	13,4
Belgique-Luxembourg	165,4	2,2	0,4	214,4	10,1	0,5	165,6	6,9	—
République fédérale d'Allemagne ..	1.277,2	21,7	2,7	1.561,4	49,3	3,8	1.346,2	25,6	4,0
Italie	820,6	188,5	9,8	1.266,8	291,5	2,0	1.174,5	275,1	3,1
Pays-Bas	204,7	3,7	11,0	272,3	4,2	13,0	247,1	2,0	13,2
Espagne	—	—	—	595,2	22,6	0,3	689,9	0,5	18,5
Royaume-Uni	254,0	12,8	8,5	323,0	14,4	2,6	238,3	8,5	4,3

Source : F. A. O.

TABLEAU 6
Part relative des provenances Afrique et Asie
(en %)

	1967		1969		1970	
	Afrique	Asie	Afrique	Asie	Afrique	Asie
France	98,4	0,8	89,6	8,8	94,3	4,7
Belgique-Luxembourg	98,5	1,3	95,3	4,5	96,0	4,0
République fédérale d'Allemagne ..	98,1	1,6	96,7	3,0	97,8	1,8
Italie	80,5	18,5	81,1	18,6	80,8	18,9
Espagne	—	—	96,2	3,6	97,1	—
Pays-Bas	93,2	1,6	94,0	1,4	94,2	0,1
Royaume-Uni	92,2	4,6	95,0	4,2	94,9	3,3

TABLEAU 7

Provenance des importations de sciages dans certains pays européens
(en milliers de m³)

	1967			1969			1970		
	Afrique	Asie	Amérique latine	Afrique	Asie	Amérique latine	Afrique	Asie	Amérique latine
France	61,1	85,7	1,8	54,9	213,5	5,8	39,3	179,8	2,5
Belgique-Luxembourg	11,9	60,8	0,1	13,2	109,5	1,5	19,7	84,6	1,1
République fédérale d'Allemagne	35,5	51,8	4,7	48,0	104,5	10,0	53,9	106,8	7,5
Italie	19,6	20,4	0,4	34,1	55,2	1,2	40,9	81,6	1,6
Pays-Bas	25,6	53,4	4,1	40,7	103,4	3,9	35,0	136,1	2,5
Espagne	—	—	—	52,6	1,2	1,2	19,0	2,9	4,3
Royaume-Uni	226,1	204,3	14,1	237,4	213,9	11,3	228,8	263,7	11,9

Source : F. A. O.

TABLEAU 8

Part relative des provenances Afrique et Asie
(en %)

	1967		1969		1970	
	Afrique	Asie	Afrique	Asie	Afrique	Asie
France	41,1	57,6	20,0	77,8	17,7	81,1
Belgique-Luxembourg	16,3	83,5	10,6	88,1	18,6	80,2
République fédérale d'Allemagne	37,4	57,7	29,5	64,3	32,0	63,4
Italie	48,5	50,4	37,6	60,9	32,9	65,7
Pays-Bas	30,8	64,2	27,5	69,9	20,1	78,3
Espagne	—	—	95,6	2,2	72,5	11,0
Royaume-Uni	50,8	45,9	51,3	46,2	45,3	52,2

A cet égard, il convient de souligner que les grumes des bois africains sont très généralement d'un diamètre important et bien conformées, beaucoup mieux que les grumes provenant en Europe du Sud-Est asiatique.

L'installation de ces unités de sciages dans les zones portuaires a représenté des investissements importants en matériels modernes, largement dimensionnés. Ces unités ont été financées par des importateurs parmi les plus importants, mais parfois également par des industries du bois des secteurs les plus concentrés et productifs, comme les industries des fenêtres.

Dans la plupart des pays européens, et particulièrement en France, les industries du bois ne constituent pas un secteur « de pointe », mais sont caractérisées (hormis certaines branches comme celles du contre-plaqué), par la multiplicité des entreprises, leur petite taille, leur faible capacité à développer des gains de productivité par allongement des séries de fabrication.

La structure des industries du bois explique que les importations de grumes aient été longtemps bien adaptées à la demande européenne des industries.

En effet, les entreprises de petite taille qui utilisaient des bois tropicaux, les réservaient pour des emplois nobles, le plus souvent, et achetaient des grumes par petits lots pour les faire débiter (en plots généralement), par l'importateur.

De ce fait, les sciages livrés aux industries ont évolué relativement lentement vers une plus grande normalisation, et le débit sur liste garde une place très importante.

La possibilité de s'approvisionner en débits de dimensions particulières, n'a pas incité les industries du bois à accepter des dimensions standard et à allonger les séries.

Enfin, au cours de certaines périodes, les grumes ont pu servir de valeur refuge et jouer un rôle (limité certes), dans certaines spéculations.

L'absence de normalisation a contribué à encourager beaucoup d'entreprises à conserver des habitudes et des pratiques adaptées au protectionnisme, mais dangereuses en période de libération des échanges et de développement de la production.

Cependant, certains secteurs de l'industrie du bois ont opéré une mutation vers une production de masse. Dans ces secteurs, la concentration des entreprises a permis, par l'allongement des séries,

une modification de la nature de la demande de bois. Ces industries ont besoin d'approvisionnements importants, réguliers, de qualité constante.

De ce fait, ils se sont tournés vers les sciages (avivés) qui seuls peuvent leur garantir la possibilité de produire. Ce fait explique l'accroissement des importations de sciages en Europe au cours des dernières années.

A l'heure actuelle, les principaux pays fournis-

seurs de sciages tropicaux à l'Europe sont les suivants :

Malaisie	655.000 m ³
Côte-d'Ivoire	145.000 m ³
Ghana	125.000 m ³
Singapour	81.000 m ³
Indonésie	50.000 m ³
Zaïre	31.000 m ³
Nigeria	26.000 m ³
Birmanie	23.000 m ³
Cameroun	20.000 m ³

APPARITION DES BOIS DU SUD-EST ASIATIQUE SUR LE MARCHÉ EUROPÉEN.

Les bois du Sud-Est asiatique sont apparus en Europe d'abord, sous forme de sciages vers le milieu des années soixante. Ces sciages provenaient principalement de Singapour ; il arrivait aussi à l'époque des quantités limitées de grumes destinées à certains emplois spéciaux, par exemple dans l'industrie du contre-plaqué (Lauan).

Ces lots de sciages envoyés en quantités importantes, apparaissent d'emblée comme des concurrents directs des sciages et des bois d'Afrique. Le fait remarquable est qu'en quelques années la croissance de ces importations fut exceptionnellement forte sur divers marchés européens.

Comme on peut le constater au vu des tableaux 6 et 7 déjà cités, les sciages du Sud-Est asiatique représentent actuellement dans divers pays européens une part importante des importations de sciages tropicaux :

France	80 %
Belgique	80 %
Allemagne Fédérale	63 %
Italie	65 %
Pays-Bas	78 %
Royaume-Uni	52 %

On peut donc affirmer qu'il s'est agi d'une véritable conquête du marché à l'occasion d'un développement de la demande. En effet, les exportations africaines de sciages n'ont, dans l'ensemble, pas fléchi, mais ont été incapables de répondre à l'accroissement de la demande.

Les raisons du succès commercial des pays du Sud-Est asiatique résident dans quelques caractères originaux de leur offre de sciage et dans quelques éléments qui expliquent le désavantage des bois africains.

Les sciages en provenance du Sud-Est asiatique ont été dès le début des livraisons, expédiés dans des dimensions standardisées, dont le nombre apparaît finalement assez limité.

Les expéditions portaient à cause des impératifs du frêt maritime sur des quantités importantes (cargaisons complètes). Il y a donc eu deux éléments essentiels au développement du commerce :

- la standardisation,
- la mise sur le marché de quantités importantes.

Il faut signaler également que certaines des entreprises exportatrices du Sud-Est asiatique sont de grande taille et offrent aux acheteurs toute garantie par leur sérieux. Leurs expéditions sont d'une qualité assurée et la permanence de leur livraison ne fait pas de doute, même pour des quantités importantes.

De même que la standardisation, les prix attractifs, les règles de classement et le mode de conditionnement ont joué un rôle considérable dans le succès commercial des sciages asiatiques. La vérification du conditionnement et du classement par des contrôleurs d'Etat a permis d'assurer aux acheteurs une garantie supplémentaire d'homogénéité et de conformité des lots.

Il semble que les autorités de Malaisie aient décidé de rendre ce contrôle plus sûr et plus efficace, ce dont les acheteurs ne pourront que se féliciter.

Enfin, certaines entreprises du Sud-Est asiatique disposent de matériels modernes et productifs, et commercialisent des produits très élaborés souvent exportés vers les Etats-Unis, comme des châssis de fenêtres, des marches d'escaliers, des lambris. Ces produits sont exportés après séchage artificiel et emballage sous plastique.

Bref, le Sud-Est asiatique a été en mesure de fournir des quantités importantes de sciages de qualité constante.

La nature des forêts du Sud-Est asiatique a permis de vendre sous une même appellation des sciages d'espèces botaniques différentes appartenant essentiellement au genre *Shorea*, les sciages étant classés par groupes uniquement d'après leur teinte et leur densité. En effet, il n'est généralement pas possible d'identifier l'espèce botanique d'après le bois et les groupes constitués de mélanges d'espèces sont de qualité suffisamment homogène.

Cette pratique commerciale n'apparaît pas possible en Afrique où les bois d'espèces botaniquement proches (comme par exemple *Sipo*, *Kosipo*, *Sapelli*, *Tiama* qui appartiennent au genre *Entandrophragma*) ont des caractéristiques différentes. On peut cependant mentionner que l'Acajou d'Afrique est composé par deux (et peut-être même au Ghana trois) espèces différentes appartenant au genre *Khaya*. On pourrait peut-être dans l'avenir essayer

de grouper certaines essences nouvelles lorsque le potentiel sur pied de chacune d'elles serait insuffisant pour alimenter un courant commercial tandis qu'elles pourraient ensemble constituer un mélange répondant à certaines caractéristiques et qui trouverait sa place sur le marché.

Pour éclairer encore les éléments présentés précédemment, on trouvera ci-dessous un tableau récapitulatif des exportations de grumes et de sciages tropicaux.

TABLEAU 9

Exportations de grumes et sciages des différents pays en 1970
(en m³)

	Grumes	Sciages
<i>Afrique</i>		
Angola	190.400	18.600
Cameroun	511.200	46.400
Congo	430.600	9.100
Côte-d'Ivoire	2.510.900	183.600
Gabon	1.633.500	14.500
Ghana	765.500	240.900
Liberia	149.000	100
Nigeria	217.500	134.700
Zaire	33.500	36.200
R. C. A.	40.700	16.900
<i>Asie</i>		
Birmanie	57.900	115.500
Indonésie	7.834.000	33.500
Cambodge	32.700	2.900
Malaisie	11.353.400	1.415.300
Philippines	8.622.000	140.400
Singapour	—	763.800
Thaïlande	29.700	37.800
Salomon	226.800	—
Nouvelle-Guinée	154.900	17.100

Source : F. A. O.

OBJECTIFS ET POLITIQUES DES ÉTATS AFRICAINS

Objectifs.

Le problème du commerce des bois à l'état brut ou sous forme de produits transformés, n'est qu'un aspect d'un phénomène mondial et multiforme. De récentes réunions internationales ont encore illustré à quel point le développement industriel apparaît comme une préoccupation fondamentale pour les Etats d'Afrique, d'Asie ou d'Amérique latine.

L'évolution vers une réduction des exportations de produits bruts et vers un développement des industries de transformation dans ces pays apparaît donc inéluctable.

En ce qui concerne les bois tropicaux, il faut souligner que le processus n'est pas nouveau puis-

que la Malaisie, par exemple, exporte depuis longtemps des produits transformés. Les Philippines ont également décidé de limiter les exportations de grumes avec quelques difficultés semble-t-il pour la mise en application de cette mesure.

De son côté le Brésil disposant des réserves de l'Amazonie a bloqué l'exportation des grumes et retardé son entrée sur le marché mondial pour n'y apparaître que comme un fournisseur de sciages et de produits transformés.

Les Etats africains sont, eux, producteurs de grumes depuis longtemps ; il s'agit donc, pour eux, d'une certaine reconversion et il ne semble pas que le processus qu'ils ont choisi pour l'opérer soit brutal et provoque des remous importants dans leur économie.

Les objectifs des Etats africains sont de promouvoir par l'industrialisation le développement économique de leur pays. Il s'agit, pour eux, par la mise en place d'une planification efficace, d'accroître les capacités de production qui permettent de vendre à l'exportation des produits ayant incorporé la valeur ajoutée maximum. Cette industrialisation a également pour effet d'augmenter l'offre d'emploi dans des pays où le chômage constitue un réel problème.

Dans cette optique, le développement des industries du sciage et de transformation du bois dans des pays où l'exploitation forestière fournit le premier — ou l'un des plus importants produits d'exportation — apparaît logique.

Il ne s'agira certainement que d'une étape vers la production et l'exportation d'éléments plus élaborés et valorisés comme des ébauches diverses, des moulures, des profilés...

Signalons à cet égard que les Philippines exportent d'ores et déjà vers les Etats-Unis des profilés, des fenêtres, des portes, des moulures, des marches d'escalier prêtes à monter.

La commercialisation de débits élaborés, séchés et emballés sous film plastique peut donc être considérée comme un objectif valable pour les pays africains. Une telle mutation du commerce africain permettrait sans doute de concurrencer efficacement les bois du Sud-Est asiatique.

En effet, l'industrie du sciage constitue la base nécessaire pour un développement industriel ultérieur du secteur bois. Elle n'apporte qu'une valeur ajoutée limitée mais procure néanmoins des emplois nombreux.

Les Etats africains comme la Côte-d'Ivoire ont mis en place, depuis longtemps déjà, des structures de planification souvent inspirées du modèle français. Peu à peu, ces structures leur permettent de jouer un rôle de plus en plus direct et de plus en plus efficace sur le développement de leur économie.

Cette planification paraît devoir être employée par ces pays pour parvenir à un contrôle beaucoup plus strict des exportations et du développement de la transformation des produits.

Pendant toute une période, les Etats africains ont poussé au développement de l'exploitation forestière ; ils insistent maintenant sur la nécessité de développer l'industrie de transformation. Il faut rappeler que les industries du sciage qui ont été installées en Afrique étaient, la plupart du temps, destinées à l'approvisionnement du marché local alors peu développé. L'échec de quelques grands projets industriels comme les grandes scieries du Cameroun avait incité les financiers à la prudence. Les conditions de la demande et l'organisation du marché étaient alors bien différentes. Les scieries étaient donc restées de petite capacité et peu productives, les sciages produits difficilement exportables. Petit à petit, des scieries importantes conçues pour obtenir de forts rendements à un moindre coût ont été mises en place ; c'est ce mouvement que veulent favoriser les Etats africains.

Il faut souligner en outre, la raréfaction relative d'un certain nombre d'essences, très connues sur le marché, qui apparaît prévisible à plus ou moins court terme dans certains pays. Ce fait impose aux Etats concernés une redéfinition de leur politique forestière et la mise en place de structures favorisant le développement de nouvelles productions qui viendront en remplacement des essences dont la quantité commercialisée est appelée à diminuer.

La promotion d'essences nouvelles apparaît donc comme une mesure complémentaire. En effet, une part importante de la production de ces essences devrait être transformée en Afrique. Ces essences peu connues, ne sont pas encore bien appréciées des utilisateurs, la commercialisation de sciages de qualité contrôlée sera un complément indispensable à la vente à l'exportation de grumes de qualité.

Il est souhaitable que les pays africains prennent conscience de l'importance que revêtent, sur le plan commercial, la normalisation des dimensions des sciages, le conditionnement, et le classement des sciages exportés.

La normalisation doit revêtir plusieurs aspects ; elle doit faciliter le groupage de productions d'origines différentes. Les exportateurs seront de plus en plus contraints de rassembler les productions de scieries différentes (souvent de petite taille) pour approvisionner régulièrement des industries importantes en Europe.

Cependant la normalisation devra être relativement souple afin de permettre l'évolution de la demande vers des productions de plus en plus spéciales.

Enfin, la normalisation devra instituer une unité entre les dimensions des débits sur le marché d'exportation et sur le marché local afin de permettre aux scieries d'obtenir le rendement matière maximum par la valorisation du bois sur les deux marchés simultanément.

Le conditionnement des sciages à l'exportation et le contrôle par une autorité émanant de l'Etat ou de la profession de la qualité des expéditions

apporte une garantie aux acheteurs. Cette pratique pourrait s'avérer décisive dans le cas de l'Afrique où les essences commerciales sont nombreuses et destinées chacune à des emplois particuliers imposant des exigences précises. Cependant dans quelques cas particuliers, certains groupements d'essences pourraient être envisagés ce qui constituerait un avantage commercial supplémentaire.

Enfin, il apparaîtra encore plus nécessaire aux Etats africains d'apporter un soin particulier aux problèmes de formation professionnelle. Il s'agit, en effet, d'une condition essentielle au développement des industries en Afrique.

Les industries du sciage sont des industries de main-d'œuvre mais demandent tout compte fait, une proportion assez forte de main-d'œuvre spécialisée pour la conduite des machines, ou l'affûtage, sans que le degré de technicité requis soit très élevé. Il est indispensable au développement de ces industries en Afrique que des structures de formation adaptées soient mises en place et répondent aux besoins des entreprises.

Mais la formation de la main-d'œuvre industrielle devra être complétée par celle des personnels chargés du contrôle de la qualité et du conditionnement des bois à l'exportation.

Cette formation, qui devra porter sur des individus sélectionnés en fonction de leur sérieux, de leur conscience professionnelle et de leur compétence, sera le gage de la validité du contrôle. C'est à cette seule condition que seront garantis aux acheteurs le sérieux et la continuité de fonctionnement de l'organisme de classement.

Politique des Etats africains.

Les choix des Etats africains dans leur politique forestière laissent apparaître certaines différences d'attitude face au problème du développement des exportations de produits transformés.

1. — COTE-D'IVOIRE.

Les Autorités Ivoiriennes ont défini les objectifs à terme de leur politique dans un document « 10 ans de développement agricole 1960-1969 ». Constatant que le secteur industriel n'absorbe que 20-25 % de la production annuelle de bois, ce document demande des mesures pour porter ce pourcentage à 75 % dans les cinq années à venir.

Le Gouvernement Ivoirien a adopté des textes qui lui permettent de planifier d'une manière très précise la production forestière et de déterminer les volumes à livrer aux industries ou à exporter. Ces textes portent sur l'exploitation forestière et sur l'exportation de grumes.

— En ce qui concerne l'exploitation, les mesures ont fixé le mode d'attribution des autorisations d'exploitation de façon à favoriser l'ivoirisation de l'exploitation forestière ; elles ont aussi réglementé le mode de passation de contrats de fermage

et la création de groupements d'exploitants. Enfin, des périmètres d'approvisionnement des industries ont été créés qui imposent aux exploitants de passer des contrats d'exploitation avec les industriels installés dans les périmètres.

— En ce qui concerne les exportations de grumes, les mesures prises visent à assurer l'approvisionnement des industries en imposant aux exportateurs (et non plus seulement aux exploitants) de livrer un volume minimum aux industries du bois.

Depuis le 1^{er} avril 1973, le pourcentage de fourniture aux industries par rapport au volume exporté est fixé à 33 % (1) pour certaines essences : Aboudikrou, Acajou, Assamela, Avodiré, Bété, Bossé, Dibétou, Lingué, Kosipo, Makoré, Niangon, Sipo, Framiré, Fraké, Samba, Tiama, Koto, Aniégéré, Ilomba.

Cette mesure, plus libérale que celle adoptée à l'origine, vise à favoriser l'apparition sur le marché des essences en cours de promotion.

— Par ailleurs en complément de ces mesures, les taxes à l'exportation des grumes ont été progressivement relevées par modification de différents taux et par relèvement de la valeur mercuriale sur laquelle sont assises ces taxes.

Le tableau ci-dessous récapitule l'évolution de la valeur mercuriale.

La voie choisie par la Côte-d'Ivoire est donc une

(1) Le pourcentage était depuis septembre 1972 de 33 % pour toutes les essences ; d'autre part, 7 exportateurs restent astreints à livrer à l'industrie un quota de 100 % par rapport à leurs exportations.

voie libérale où la planification très précise reste indicative ; les entreprises commercialisent librement leurs produits, le développement de la production et des exportations de produits transformés résultera de l'incitation économique obtenue par l'action douanière et la pression du marché.

De ce fait, il est prévisible que la mutation souhaitée s'accomplira sans remous importants dans la production et portera plutôt sur une progression des investissements et de la production de sciages plutôt que par une réduction des exportations de grumes.

2. — GHANA.

Le Ghana a créé, il y a longtemps déjà, le Marketing Board qui a connu des périodes plus ou moins difficiles par le passé.

Depuis ces dernières années, le Marketing Board a vu son rôle redéfini. Il contrôle et supervise l'ensemble de l'activité du secteur forestier :

— Il contrôle et supervise les exportations de grumes et de sciages ; les compagnies exportatrices ont maintenant, à l'étranger, le statut de correspondants du Marketing Board. Celui-ci contrôle la conformité des lots et le rapatriement au Ghana des recettes d'exportation.

— Il assure l'approvisionnement en grumes des industries locales.

— La vente des sciages est effectuée librement par les scieries mais le Marketing Board assure la vente sur certains centres urbains selon une formule coopérative.

TABLEAU 10

Evolution des valeurs mercuriales en Côte-d'Ivoire et montant des droits au 21 mai 1973

Essences	1962	1964	1970	1971	1973	Montant des Droits % de la V. M. au 21 Mai 1973					Montant des Droits à régler F CFA/m ³
	F CFA/m ³	D. U. S.	C. N.	T. R.	C. I. C. C. I. C. E.	Total					
Aboudikrou..	6.400	7.200	8.800	8.800	18.000	18	10	5	0,30	33,30	5.994
Acajou	7.700	7.700	8.100	8.100	17.000	18	10	5	—	33,30	5.661
Sipo	6.800	7.600	10.500	10.500	30.000	18	10	5	—	33,30	9.990
Dibétou	4.000	6.000	7.800	7.800	18.000	15	8	4,5	—	27,80	5.004
Iroko	6.000	8.000	8.000	8.000	8.000	15	4	3	—	22,30	1.784
Makoré	7.200	7.650	8.200	8.200	15.000	18	10	5	—	33,30	4.995
Tiama	4.800	6.000	6.000	6.200	8.000	15	8	4,5	—	27,80	2.224
Niangon	6.750	8.100	8.100	8.100	9.000	18	10	5	—	33,30	2.997
Samba	4.200	5.100	5.100	5.100	5.500	15	6	4	—	25,30	1.391,50
Bété	5.000	7.500	8.100	9.600	13.000	15	8	4,5	—	27,80	3.614
Ilomba	3.250	3.575	4.700	4.700	5.000	15	4	3	—	22,30	1.115
Fraké	3.250	3.575	5.200	5.000	4.000	15	4	3	—	22,30	892

Remarques :

1^o Outre les modifications de la valeur mercuriale indiquée ici, il y a eu au cours des dernières années des modifications du taux des différentes taxes.

2^o Le tableau fait apparaître une certaine contradiction entre la promotion d'essences nouvelles ou peu exportées comme le Fraké, ... pour lesquelles la taxation reste élevée. Cette taxation n'apparaît pas comme un élément supplémentaire d'incitation à l'emploi de ces essences nouvelles.

*Seie alternative pour le débit
des grumes d'Okoumé.*

Photo Bertrand.

3. — CAMEROUN.

Le Cameroun n'a pas encore connu un développement très important de sa production de grumes qui reste freinée par des problèmes d'infrastructure, d'évacuation.

Au Cameroun il est imposé aux entreprises d'exploitation forestière de transformer ou de livrer aux industries, un volume minimum en fonction de la surface de permis attribuée.

Cette obligation ne semble pas excessive aux exploitants forestiers et il faut souligner que le taux global de transformation est assez élevé puisqu'il approche 100 % du volume exporté (en 1971). Ce caractère tient au développement incomplet de l'exploitation forestière et à la demande du marché local.

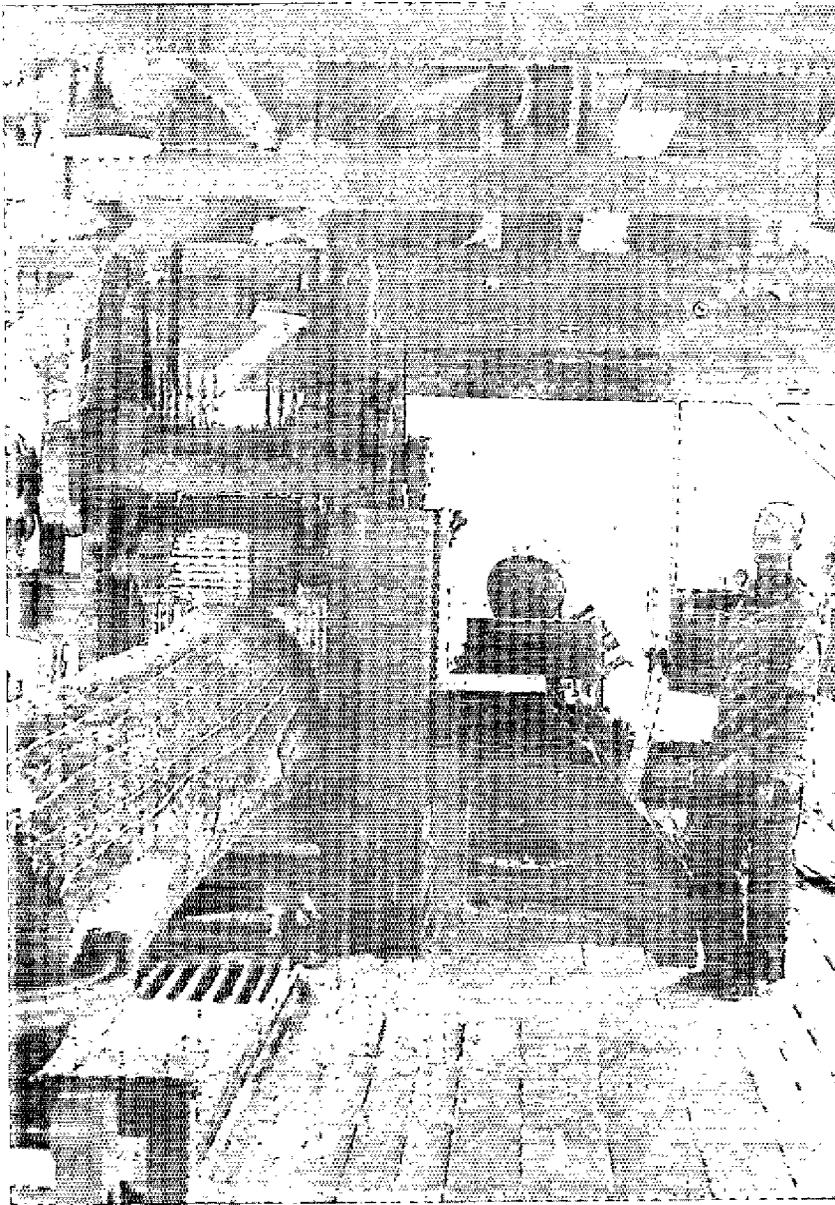
4. — GABON.

Le Gabon est traditionnellement un pays producteur de bois de déroulage plutôt que de bois de sciage. En matière de déroulage, les investissements nécessaires à l'installation d'unités de transformation sont beaucoup plus élevés.

Il n'est pas exclu, compte tenu de l'évolution récente des prix et du marché, que les bois divers et l'industrie du sciage pour l'exportation se développent rapidement surtout à partir du moment où le chemin de fer transgabonais sera réalisé ; actuellement l'industrie du sciage produit à peu près exclusivement pour le marché local (environ 50 à 60.000 m³).

Ces particularités de la réalité gabonaise ont conduit les Autorités à instituer un mode différent d'incitation à la transformation dont les effets sont venus s'ajouter aux impératifs économiques, liés aux évolutions de l'exploitation forestière au Gabon et du marché du contre-plaqué en Europe.

Le Gabon a institué les Permis Industriels qui sont accordés pour l'exploitation forestière sous réserve de la réalisation contrôlée d'un investisse-



ment industriel. L'industrie créée est approvisionnée par le permis industriel mais un pourcentage des grumes exploitées peut être exporté ou vendu à l'O. N. B. G. (Office National des Bois du Gabon).

Cette formule qui permet de régler les problèmes cas par cas, autorise une planification et a permis l'installation (réalisée, en cours ou en projet), de nombreuses unités de déroulage et bientôt de contre-plaqué.

Signalons enfin que la taxation sur les permis industriels est un peu différente de celle réservée aux permis d'exploitation et ajoute une incitation supplémentaire.

ANALYSE ÉCONOMIQUE DES COÛTS RELATIFS ENTRE L'AFRIQUE ET L'EUROPE.

On va essayer d'expliquer d'abord les raisons qui ont, en Afrique francophone, incité les expor-

tateurs à vendre des grumes plutôt que des sciages ou des produits transformés. On comparera ensuite,

les divers éléments de coûts qui interviennent lors de l'exportation des grumes ou des sciages entre l'Afrique et l'Europe.

Raisons économiques et financières des exportations de grumes.

Il faut d'abord rappeler comment se sont développés l'exploitation forestière, le commerce des bois et l'industrie du sciage en Afrique. Les premiers exploitants forestiers étaient des « coupeurs de bois ». Jusqu'à une date récente, le démarrage d'une exploitation forestière n'a demandé que des moyens financiers limités. Les exploitants qui réussissaient étaient ceux qui connaissaient la mécanique et la topographie.

Les capacités financières de ces artisans de la forêt (il n'y avait pas de grandes entreprises) ne leur permettaient pas de prévoir l'installation d'un matériel de scierie et la production de débités. Ce n'est qu'à une date récente, que l'exploitation forestière est devenue l'affaire de Sociétés de caractère industriel dépendant de groupes financiers, où le choix des investissements est une décision motivée et très importante.

Par ailleurs, les livraisons de grumes des pays africains francophones trouvaient, en Europe continentale, un marché où existaient des capacités de sciage et de transformation, où la main-d'œuvre était formée à ces travaux beaucoup plus spécialisés que l'abattage à la hache. Il n'en était pas de même en Grande-Bretagne, par exemple, où la quasi disparition des forêts (utilisées pendant des siècles pour la construction des navires) interdisait l'existence d'une industrie du sciage importante et impose depuis longtemps l'importation de sciages et de produits transformés. Cela explique que les pays africains anglophones aient, les premiers, développé leur industrie du sciage et du contre-plaqué (Ghana, Nigeria). Enfin, on comprend que les importateurs britanniques soient parfaitement organisés pour l'importation de bois débités et de produits transformés.

Pour permettre une comparaison des rentabilités relatives aux exportations de bois en grumes et de sciages par les entreprises forestières et pour fixer les idées on a pris à titre d'exemples les cas

d'une essence chère qui peut être le Sapelli (pour des lots de qualités L. M. et B. C.) et d'une essence meilleur marché qui peut être l'Ayous (pour des lots de qualité L. M.) sur une exploitation forestière assez éloignée.

Les coûts et les prix mentionnés du port d'évacuation (souvent dans une certaine fourchette) ont une valeur indicative. On a voulu indiquer une méthode de calcul de rentabilité en prenant des exemples concrets basés sur des chiffres généralement admis, et non présenter un document comptable.

Il convient en outre de remarquer que :

— La marge moyenne présentée plus loin n'est pas le bénéfice net de l'exportateur. Il s'agit, en effet, d'une marge avant impôt sur les bénéfices. Ceci indique que la rentabilité après impôt est donc nettement inférieure et ne se situe pas à un niveau exceptionnel compte tenu des prix relatifs des différents bois, de la part importante des qualités moyennes et basses et des investissements nécessaires à l'exploitation forestière.

— Les cours des bois tropicaux pris comme exemples correspondent à ceux du premier semestre 1973. Ils se situaient alors à un très haut niveau, le plafond ayant été atteint peu de temps après.

— Les exemples proposés se rapportent au cas d'une exploitation forestière installée à une distance importante du port d'évacuation ce qui augmente les coûts de transport.

Sciages	Sapelli
Coût moyen des grumes entrées en scierie (par m ³ de sciage) coût d'entrée 3.000 F CFA/m ³ grume)	6.700
Coût de transformation en scierie (dont 500 F CFA/de frais généraux)	6.650
Coût de transport et de mise en F. O. B.	6.200
Frais d'exportation (8 % du prix F. O. B.)	1.800
Coût moyen total	21.350
Prix de vente F. O. B. moyen des sciages (2)	23.500
Marge moyenne (avant impôt B. I. C. etc.)	1.150
Marge moyenne rapportée à 1 m ³ grume entrée en scierie (rendement supposé 45 %)	652,50
	arrondi à 650

(2) On suppose que les sciages de menuiserie ont sur le marché local un prix équivalent ce qui permet un calcul global.

Analyse en coût moyen (F CFA/m³)

Grumes	Sapelli qualité L. M.	Sapelli qualité B. C.	Ayous qualité L. M.
Coût moyen départ chantier	3.500- 3.800	3.500- 3.800	3.500- 3.800
Coût de transport et de mise à FOB (y compris les taxes à l'exploitation)	7.000	7.000	5.100
Frais de l'exportateur (8 % du prix FOB)	1.600	900	400
Coût total moyen (arrondi)	12.100-12.400	11.400-11.700	9.000- 9.300
Prix de vente FOB (moyen)	18.000-22.500	10.000-12.000	12.000
Marge moyenne (avant impôt, BIC, etc.)	5.800-10.400	1.700- 600 (1)	2.700- 3.000

Cette première présentation du décompte des coûts dans les hypothèses choisies, amène les remarques suivantes :

— Les lots de grumes de Sapelli, qualité L. M., sont toujours réservés à l'exportation, la marge obtenue par l'exportation en rondins plutôt qu'en sciages étant beaucoup plus élevée. Cependant pour obtenir une comparaison plus valable il faudrait tenir compte d'un rendement meilleur des sciages.

— Etant donné la situation supposée du chantier, éloigné de la côte, qui entraîne un coût de transport élevé, il suffit d'une légère augmentation du coût moyen départ chantier et d'une légère baisse du prix de vente pour rendre déficitaire l'exportation de lots de grumes de Sapelli de qualité B. C.

— La comparaison entre la rentabilité des exportations de grumes ou de sciages ne peut donc s'établir qu'entre les lots de grumes de qualité B. C. et les sciages.

Dans le cas le plus défavorable aux sciages, le gain pour les sciages est de 650 — 600 = 50 FC FA/m³ grumes.

Analyse en coût variable (étude sommaire) (1).

Supposons que l'entreprise considérée exploite annuellement 50.000 m³ dont 20.000 sont exportés en grumes et 30.000 sont sciés à proximité du chantier d'exploitation (13.500 m³ de sciages/an).

L'analyse en coût variable permet de répondre à la question suivante : en période de croissance des prix, vaut-il mieux restreindre la production de sciages et exporter des lots de grumes de qualité B. C. ou faut-il étendre les exportations de sciages ?

Dans cet exemple, on assimile les frais fixes aux frais généraux. Les revenus marginaux sont donc les suivants :

Grumes L. M.	10.100 F CFA/m ³
Grumes B. C.	1.100 F CFA/m ³
Sciages	3.750 F CFA/m ³

(1) La théorie du « Direct costing » qu'on peut appeler méthode du coût variable repose sur le principe que les frais fixes ne constituent pas à proprement parler un élément du prix de revient, celui-ci ne devant comprendre que les frais directement variables avec le volume d'activité. Le Direct Costing permet de faire apparaître les dépenses susceptibles de disparaître en cas d'arrêt de la production d'un produit déterminé. Les frais fixes viennent en déduction du revenu marginal total. Ceci permet d'étudier des situations complexes, beaucoup plus que la théorie de l'entreprise vendant à prix constant ou fabriquant un produit unique. La méthode du point mort théorique est basée sur une moyenne : si au contraire on calcule la rentabilité en commençant par le produit dont le pourcentage de revenu marginal est le plus élevé on aboutit au véritable seuil de rentabilité qui apparaît plus élevé que le point mort théorique. Cf. « Gestion financière de l'Entreprise » par M. Depallens page 268 et suivantes. Sirey, Paris.

La comparaison des revenus marginaux entre les grumes B. C. et les sciages confirme le résultat précédent mais les marges annuelles totales seraient les suivantes :

Marges sur les grumes L. M.	202 millions F CFA
Marges sur les grumes B. C.	33 millions F CFA
	(en supposant la scierie arrêtée)
Marges de la scierie	50,6 millions F CFA

On comprend donc que le bénéfice annuel maximum (avant impôt), après imputation des charges fixes, serait obtenu en exportant des sciages. Il serait de 177 millions dans le cas des exportations de sciages et de 146 millions dans le cas des exportations de grumes.

Cet exemple permet de retenir les conclusions suivantes :

a) La rentabilité des exportations de grumes de qualité est indéfinissable, néanmoins il faut tempérer l'exemple du Sapelli, essence recherchée, par l'obligation qu'ont les exploitants de vendre des essences dont le prix est moins élevé.

b) La composition de la forêt et les coûts de l'exploitation forestière (ouverture de routes) imposent aux exploitants de ne pas se limiter aux seules grumes de qualité pour l'exportation et de vendre des produits de marge plus faible.

c) Dans ce cas, leur choix peut se porter sur les sciages bien que la différence de marge avec l'exportation des grumes B. C. soit relativement faible et que la rentabilité des capitaux investis dans la scierie ne soit pas très élevée. Mais en période de basse conjoncture, l'exportation des grumes de qualité seconde est beaucoup plus difficile et moins rémunératrice que la vente de sciages.

La marge sur l'exportation de grumes, explique que les exploitants aient très généralement préféré concentrer leur action sur l'exploitation forestière et l'exportation de grumes de haute qualité. De ce fait les entreprises recherchaient la rentabilité maximum et conservaient souvent une capacité de production inemployée plutôt que d'essayer d'obtenir le bénéfice total maximum, compte tenu du matériel installé.

Autres éléments dans l'optique d'un développement de la production de sciages.

Il est intéressant de faire entrer dans la comparaison les autres éléments de coûts et les facteurs financiers qui interviendront dans le cas d'un développement des exportations de sciages.

Il importe en particulier, d'évaluer l'économie sur les coûts de transport et de fret apportée par des exportations de sciages par rapport à des exportations de grumes. Cette évaluation est nécessaire afin de déterminer le niveau auquel se

situe l'incitation économique pour un transfert des grumes vers les sciages.

Il faut, en outre, tenir compte pour une analyse économique complète (qui sortirait du cadre de cet article) des différences existant entre l'Europe et l'Afrique sur les points suivants :

- coûts de la main-d'œuvre,
- qualification et productivité de la main-d'œuvre,
- environnement économique,
- possibilité de réaliser plus ou moins facilement des gains sensibles de productivité,
- coûts des investissements,
- contraintes commerciales (tolérances imposées par les utilisateurs).

Il apparaît que ces facteurs ne jouent pas tous dans le même sens.

— Le coût de la main-d'œuvre est moins élevé en Afrique, mais la différence entre l'Europe et l'Afrique est moins importante qu'il n'apparaîtrait de prime abord en comparant uniquement les taux de salaire. En effet, si les salaires d'exécution sont plus faibles en Afrique les nécessités d'un encadrement par du personnel expatrié diminuent l'attrait du coût de la main-d'œuvre.

— La moindre productivité de la main-d'œuvre impose des effectifs plus importants. La main-d'œuvre est moins qualifiée, moins stable et l'absentéisme est parfois considérable.

— Par contre, cette faible productivité permet de réaliser aisément et souvent à peu de frais des gains de productivité sensibles. Les entreprises peuvent ainsi obtenir des améliorations immédiates de leurs conditions de production en mettant en œuvre la formation du personnel ou en réorganisant les conditions de production.

— L'environnement économique constitue, au contraire, un facteur défavorable à l'Afrique ; en effet, l'Europe offre des avantages incomparables à ce sujet.

— Le coût des investissements est également plus élevé en Afrique en raison des frais d'acheminement (il s'agit pratiquement toujours de matériel importé), des droits d'entrée et des frais d'installation qui sont plus élevés qu'en Europe.

— Les tolérances consenties par des acheteurs de sciages sont beaucoup plus sévères que celles qu'admettrait un industriel transformant pour son propre compte une grume. Il s'agit là d'un facteur qui diminue le rendement obtenu en Afrique car les qualités de sciages présentés à l'exportation doivent être supérieures et absolument respectées.

La comparaison des coûts d'exportation des grumes et des sciages permet par ailleurs de préciser dans chaque cas l'économie globale réalisable par l'exportation de sciages plutôt que de grumes.

Le tableau 11 présente la comparaison pour l'exemple précis du port de San Pedro en Côte-d'Ivoire.

On constate que l'incitation au remplacement des grumes par des sciages est extrêmement nette puisque l'exportation d'un m³ de sciages (correspondant à presque 2,2 m³ de grumes avec un rendement de 45 %) coûte pratiquement moitié moins cher que celle d'un m³ de grumes. Le rapport final s'établit donc entre 2,6 et 4,2 en faveur des sciages.

Toutefois, il convient de souligner que le sens de cette comparaison reste limité par la différence de qualité entre les grumes exportées en l'état et celles ayant servi à la production de sciages.

Les grumes sciées en Côte-d'Ivoire n'auraient pas pu être exportées dans des conditions commerciales normales, leur utilisation en scierie étant liée à leur qualité inférieure. Les grumes exportées sont

TABLEAU 11

Comparaison entre les coûts d'exportation des grumes et des sciages. Au départ de San Pedro (Côte d'Ivoire) vers les ports français de la mer du Nord, de la Manche, et de l'Atlantique (F CFA/m³)

Postes de coûts	Grumes				Avivés (1)			
	Sipo	Acajou	Samba	Makoré	Sipo	Samba	Iroko	Kossipo
Frais de mise à F. O. B.	655	655	655	1.321	1.930	1.930	1.930	1.930
Droits de douane	9.930	5.661	1.391	4.995	1.174	144	182	175
Frêt maritime	8.100	8.100	8.100	8.100	6.700	6.700	6.700	6.700
Total	18.685	14.416	10.146	14.416	9.804	8.774	8.312	8.805

(1) Pour évaluer le montant des droits de douane sur les sciages, on a calculé un prix F. O. B. moyen par essence à partir des statistiques des 3 premiers mois de 1973. On sait que le montant des droits de douane est calculé à partir de la valeur F. O. B. et non pas à partir d'une valeur mercuuriale comme pour le bois en grumes.



pour une large part destinées à des emplois nobles, dans l'industrie du meuble par exemple, que la production des scieries ne pourrait satisfaire.

On peut donc conclure, que l'incitation écono-

mique mise en place par les Autorités Ivoiriennes est extrêmement forte, mais son efficacité dépendra pour une large part de l'évolution du marché mondial et de l'importance de la demande.

PERSPECTIVES DU MARCHÉ MONDIAL DES BOIS

Au cours de l'année 1973, la pénurie mondiale de bois annoncée depuis plusieurs années, en particulier par la F. A. O., est apparue dans toute son ampleur et a entraîné des hausses de prix parfois très considérables.

Il importe de souligner l'importance et la permanence de ce déficit. Les besoins en bois des pays développés se sont accrus fortement au cours des dernières années. Ainsi le Japon joue un rôle majeur sur le marché international par le montant de ses achats en Asie. Un ralentissement de ses achats libère des quantités importantes pour les exportations asiatiques sur l'Europe et, vice versa, un accroissement de sa demande rend l'approvisionnement de cette dernière plus difficile.

La pénurie de bois porte, non seulement sur les bois tropicaux, mais également sur les bois des

zones tempérées, en particulier sur les résineux nordiques ou russes qui ont connu des hausses de prix sans précédent.

A moins d'une crise économique mondiale de grande ampleur (1), dont la possibilité ne peut être écartée, la pénurie mondiale de bois devrait rester, au cours des années à venir, une donnée fondamentale du commerce international des bois. En effet, la croissance des industries, le développement de la construction et le développement des économies se poursuivant, devraient entraîner une consolidation des prix actuels et un accroissement supplémentaire de la demande de bois. Le développement des ventes de produits de substitution, rendus plus compétitifs par les hausses de prix des bois, ne devrait pas empêcher la croissance des besoins en bois.

MUTATIONS PRÉVISIBLES DU MARCHÉ

Le développement de la demande de bois face à une pénurie mondiale d'approvisionnement et la croissance des économies et des industries de production dans les pays importateurs, devraient entraîner et se combiner avec des modifications de la demande. L'évolution simultanée des productions des pays exportateurs devrait également influencer profondément sur la transformation du marché mondial.

Evolution de la demande.

On constate d'ores et déjà, dans les pays industrialisés, une modification profonde de la nature des fabrications à partir du matériau bois. Cette modification est liée à deux facteurs principaux qui continueront à jouer dans l'avenir :

— Concentration des entreprises, modernisation des investissements et allongement des séries de fabrication.

— Influence de la concurrence des produits de substitution.

— Le développement du processus de concentration des entreprises entraînera une modification de

la demande des bois. Ces entreprises disposant d'une assise financière plus large, réaliseront des investissements en tenant compte de l'état le plus avancé des techniques et en profitant de tous les gains de productivité possibles. La préoccupation de ces entreprises sera de réaliser une production industrielle de produits standards. La demande portera donc de plus en plus sur des produits disponibles en quantités importantes et de qualité constante. Dans l'avenir, la demande évoluera vers des produits répondant à des spécifications de plus en plus précises. On passera ainsi des avivés en toutes longueurs et toutes largeurs aux avivés en dimensions fixes (comme l'Afrique en réalise déjà) puis aux profilés, aux ébauches, aux moulures, aux parquets..

Les entreprises qui seront de plus en plus préoccupées par les impératifs de production et dont les

(1) Il convient de remarquer qu'en cas de crise économique internationale, les entreprises les plus avancées dans leur adaptation aux conditions nouvelles disposeraient d'atouts importants, cependant les problèmes financiers donneraient une importance primordiale à la structure financière.

ressources financières seront essentiellement tournées vers l'augmentation et l'amélioration du potentiel de production, chercheront à limiter leurs stocks de matière première au minimum imposé par l'état des techniques. Ils pourront de moins en moins financer des stocks importants dans des buts de précaution ou de spéculation et la grume ne leur apparaîtra pas comme une matière première appropriée.

— La concurrence des produits de substitution est déjà une réalité. L'aluminium, le verre, les matières plastiques, l'acier ont conquis une place plus ou moins grande au détriment du bois dans des secteurs aussi variés que :

- le bâtiment,
- l'industrie du meuble,
- l'industrie des portes et fenêtres (menuiserie industrielle),
- la navigation de plaisance,
- la fabrication de caravanes.

Les hausses des prix relatifs du bois ont pour effet de rendre ces produits de remplacement plus attractifs pour les industriels et d'accroître leur place sur les différents marchés.

Face à cette situation, les industries du bois, et principalement les plus dynamiques, ont innové et créé de nombreux produits nouveaux alliant divers matériaux.

Ces produits composites permettent d'incorporer au produit final une valeur ajoutée plus élevée, de répondre à une demande précise du marché et de fournir des prestations de meilleure qualité en utilisant au mieux les qualités des différents produits. Ainsi se sont développés les fenêtres bois-aluminium souvent vitrées en usine avec isolation phonique et thermique, ou encore les panneaux contreplaqués revêtus d'aluminium, de plastique ou de fibre de verre...

Les entreprises utilisatrices de bois tropicaux seront donc de plus en plus concentrées, spécialisées dans des productions élaborées, d'un coût élevé. Leurs achats de matière première seront profondément modifiés et porteront sur des avisés de qualité constante, disponibles en grandes quantités.

Bien entendu, l'évolution de la situation laissera une place, mais réduite en importance, pour les petites entreprises et l'artisanat qui, en fonction de leurs habitudes et des impératifs techniques de leur production, continueront à utiliser des grumes sciées à la demande ou des plots.

Cependant il est probable qu'à l'instar des industries, les artisans réaliseront des groupements d'achat et prendront également l'habitude de se fournir, pour une partie au moins de leurs besoins, en avisés.

Les industries spécialisées qui demandent des grumes de haut choix, telles que le tranchage, seront également assurées de leur approvisionnement.

Evolution de l'offre.

Cet aspect a déjà été étudié en détail avec l'analyse des objectifs et des politiques des différents pays africains.

Il convient cependant de souligner que le nombre de pays tropicaux exportateurs, fournisseurs du marché mondial, augmentera encore. Des pays africains tels que le Liberia, le Cameroun, le Congo et le Zaïre apparaîtront davantage sur le marché mondial. Il n'est pas exclu que certains pays de l'Est africain ne réalisent également quelques exportations. Dans le Sud-Est asiatique, des pays comme l'Indonésie et la Nouvelle-Guinée développeront encore leur production. Enfin le Brésil devrait apparaître dans les années à venir comme un producteur de sciages de plus en plus important.

Mutation dans le rôle des intermédiaires commerciaux.

Les intermédiaires commerciaux sont, d'une part, les exportateurs des pays fournisseurs, d'autre part, les importateurs des pays acheteurs.

Il faut souligner qu'entre l'Europe et l'Afrique, un certain nombre des exportateurs les plus importants sont également importateurs en Europe (et bien entendu, exploitants forestiers en Afrique). Les principales entreprises de ce type sont allemandes, françaises, néerlandaises,...

Certaines Sociétés sont également implantées dans des régions du monde autres que l'Afrique : en particulier en Asie du Sud-Est.

Les mesures prises par les pays africains pour favoriser le développement des industries de transformation vont amener à terme (si ce n'est déjà fait) les exportateurs (exploitants forestiers) à investir dans ce secteur.

Cette nécessité et le montant des capitaux à investir vont entraîner une certaine concentration des entreprises, la disparition des plus petites et celle des exportateurs les moins efficaces.

Les importateurs européens vont voir leur rôle profondément modifié au cours de la prochaine décennie.

D'une part, la nature de leurs importations se modifiera, d'autre part, la demande de leurs acheteurs évoluera également et ils devront ajuster cette offre et cette demande. L'évolution de la demande leur imposera des tâches et des charges nouvelles. Ils ne seront plus essentiellement des intermédiaires commerciaux mais deviendront souvent des prestataires de services.

Ils assureront en effet, l'approvisionnement régulier d'entreprises à la demande importante et particulière. Ce sont ces importateurs qui devront assumer de plus en plus le stockage dont se débarrasseront les entreprises industrielles, cela leur imposera de nouvelles contraintes et les obligera à

disposer de capacités de financement accrues qui limiteront le nombre des entreprises capables d'effectuer la mutation.

Enfin pour apporter la sécurité des approvisionnements aux industries utilisatrices, ils devront diversifier leurs sources d'achat.

On assistera donc à un double processus de concentration ou de groupement d'entreprises et à un raccourcissement des circuits commerciaux.

La production forestière africaine sera de plus en plus intégrée à la transformation industrielle et au commerce d'exportation et par là à l'importation dans les pays européens.

En Europe, d'autre part, la transformation indus-

trielle sera de plus en plus réalisée par des entreprises intégrées par chaîne de produits. Il s'agit là d'un processus bien connu et signalé souvent à propos des firmes multinationales.

Ces faits ne sont pas du tout contradictoires avec une africanisation poussée des Sociétés installées en Afrique, une participation minoritaire pouvant suffire à assurer les approvisionnements des Sociétés européennes.

Il se peut également que les Sociétés de transformation industrielle européennes, cherchent à garantir leurs ressources en matière première en s'implantant directement dans certains pays africains après s'être regroupées pour arriver à une taille suffisante.

UNE NOUVELLE RÉPARTITION DU TRAVAIL DU BOIS SUR LE PLAN INTERNATIONAL ?

Les considérations précédentes permettent de poser cette question. En effet, on peut se demander si à l'instar des industries textiles, les pays en voie de développement ne vont pas pouvoir utiliser largement leurs réserves de main-d'œuvre dans les industries du bois de première transformation et produire des produits semi-finis.

Ces pays seraient ainsi en mesure de développer

ultérieurement des productions plus élaborées au fur et à mesure du développement de la demande dans les différents pays.

Les pays développés par contre, concentreraient leurs ressources sur les industries utilisant peu de main-d'œuvre mais apportant de fortes valeurs ajoutées.

Novembre 1973.

DE NOUVEAUX CAHIERS SCIENTIFIQUES

Dans la nouvelle série de compléments à la revue : « **Les Cahiers Scientifiques** », vient de paraître, sous le numéro 3, une importante étude de M. GUENEAU sur les « **Contraintes de croissance** ».

Ce sujet a déjà fait l'objet d'un article dans **Bois & Forêts des Tropiques**, mais dans le numéro 3 des Cahiers Scientifiques, le problème est étudié beaucoup plus en détail et sous un angle plus scientifique.

Les Cahiers Scientifiques déjà publiés concernent les sujets suivants :

N° 1. — « **Bioclimatologie et dynamique de l'eau dans une plantation d'Eucalyptus** », par Messieurs Y. BIROT et J. GALABERT.

N° 2. — « **Analyse en composantes principales des propriétés technologiques des bois malgaches** », par Messieurs F. CAILLIEZ et P. GUENEAU.

On peut se les procurer en faisant la demande à :

BOIS ET FORÊTS DES TROPIQUES
45 bis, avenue de la Belle-Gabrielle,
94130 NOGENT-SUR-MARNE — France.

Le prix de chaque numéro est de 15 F.