

L'enclavement est-il une fatalité pour les industries du bois ? Éléments de réponse à partir du cas de l'Acre (Brésil)

L'enclavement n'empêche pas certaines spécialisations industrielles liées à la localisation des entreprises et à la nature des différents marchés : c'est sur cette note optimiste que l'auteur conclut son diagnostic approfondi de la situation de l'État de l'Acre, une des régions les plus reculées du Brésil, dont la production/transformation du bois pourrait s'orienter vers certaines « niches » négligées par ses concurrents, largement avantagés par ailleurs.



Vue aérienne à la frontière des États de l'Acre et de l'Amazonas.
Aerial view along the border between Acre and Amazonas.
Photo J.-M. Roda.

Jean-Marc RODA
Économie des produits forestiers
Programme bois
Cirad-forêt, TA 10/16
73, rue Jean-François Breton
34398 Montpellier Cedex 5
France

RÉSUMÉ

L'ENCLAVEMENT EST-IL UNE FATALITÉ POUR LES INDUSTRIES DU BOIS ? ÉLÉMENTS DE RÉPONSE À PARTIR DU CAS DE L'ACRE (BRÉSIL)

L'État de l'Acre jouxte les frontières de la Bolivie et du Pérou. Une seule route le traverse et le connecte au sud-est du pays. La distance routière jusqu'aux principaux centres urbains du sud du Brésil (4 000 km de São Paulo) en fait l'un des États les plus reculés du Brésil. Les marchés domestiques représentent le débouché essentiel de la production brésilienne de bois tropicaux. Ils sont principalement constitués par les États du sud-est du Brésil. Pour les approvisionner, l'Acre est en compétition avec le Rondônia et le Mato Grosso. Mais l'enclavement bride sérieusement la capacité des usines de l'Acre à accroître leurs débouchés. Les produits de l'Acre sont aujourd'hui condamnés à se substituer exceptionnellement à ceux des autres États, lors de pénuries occasionnelles. Cependant, quelques entreprises de l'Acre ont investi le domaine des produits de qualité secondaire et des essences secondaires, avec des prix plus faibles. Ce domaine offre une moindre marge bénéficiaire mais, justement pour cette raison, il est peu exploité par les entreprises du Rondônia et du Mato Grosso, et la compétition est donc évitée. Pour une même ressource relativement homogène et organisée en massif, la rationalisation et l'optimisation économique tendent à orienter les industries situées dans la zone centrale du massif vers des stratégies et niches de marché particulières, différentes de celles ciblées par les entreprises situées en zone périphérique. L'enclavement, tout en restant un facteur limitant majeur, n'empêche pas certaines spécialisations industrielles liées à la localisation des entreprises et à la nature des différents marchés.

Mots-clés : industrie du bois, enclavement, Acre, Brésil.

ABSTRACT

ARE TIMBER INDUSTRIES INEVITABLY CONSTRAINED BY THEIR REMOTE LOCATION? A CASE STUDY IN THE STATE OF ACRE (BRAZIL)

The State of Acre is adjacent to Brazil's borders with Bolivia and Peru. It is crossed by a single road connecting it to the south-west of the country. The sheer distance by road from southern Brazil's main urban centres (4 000 km to São Paulo) makes Acre one of the most remote regions in Brazil. Domestic markets, mainly in the south-eastern states, provide the majority of outlets for Brazil's tropical timber. To supply these markets, Acre has to compete with Rondônia and the Mato Grosso, but the region's remoteness is a severe hindrance to attempts by Acre's timber plants to expand their market outlets. At present, timber products from Acre can only be sold as occasional substitutes for those of other states in times of scarcity. Nevertheless, some timber companies in Acre have begun to penetrate the market for lower-priced secondary-grade timber and secondary timber species. Profit margins are smaller, but this is precisely the reason why there has been little interest in this market area from companies in Rondônia and the Mato Grosso, so that there is no real competition. Because the resource is structured as a relatively uniform forest massif, economic rationalisation and optimisation is tending to direct industries in the central zone towards niche market strategies that differ from those targeted by companies in the peripheral zones. Although remote locations remain a major constraint, they do not prevent industries from developing certain forms of specialisation that are linked to such locations and to the nature of different market outlets.

Keywords: timber industry, remoteness, Acre, Brazil.

RESUMEN

¿EL ENCLAVE ES UNA FATALIDAD PARA LAS INDUSTRIAS DE LA MADERA? ELEMENTOS DE RESPUESTA A PARTIR DEL CASO DE ACRE (BRASIL)

El Estado de Acre linda con las fronteras de Bolivia y Perú. Lo atraviesa una única carretera que lo conecta con el sudeste del país. La distancia por carretera hasta los principales centros urbanos del sur de Brasil (a 4 000 km de São Paulo) lo convierten en uno de los Estados más aislados de Brasil. Los mercados domésticos representan la salida principal para la producción brasileña de maderas tropicales. Dichos mercados son, fundamentalmente, los estados del sudeste de Brasil. Para abastecerlos, Acre compite con Rondônia y Mato Grosso. Pero su situación enclavada limita seriamente la capacidad de las fábricas de Acre para tener más salidas. Los productos de Acre están hoy condenados a reemplazar ocasionalmente, en períodos de escasez, a los de los otros estados. Sin embargo, algunas empresas de Acre han invertido en el segmento de productos y especies de segunda calidad, con precios más bajos. Este segmento proporciona menores beneficios pero, precisamente por esta razón, las empresas de Rondônia y Mato Grosso lo explotan poco y se evita así la competencia. Para un mismo recurso relativamente homogéneo y organizado en rodal, la racionalización y optimización económica tienden a orientar las industrias situadas en la zona central de la masa forestal hacia estrategias y nichos de mercados particulares, diferentes de los que persiguen las empresas situadas en zonas periféricas. El enclave, aunque siga siendo un importante factor limitante, no impide algunas especializaciones industriales vinculadas a la localización de las empresas, y derivadas de la naturaleza de los distintos mercados.

Palabras clave: industria maderera, enclave, Acre, Brasil.

Introduction

L'État de l'Acre se situe dans la partie nord-ouest du Brésil, au sud-ouest de l'Amazonie, le long des frontières de la Bolivie et du Pérou (figure 1). Sa surface est de 150 000 km², soit 3,7 % de la région amazonienne ; 90 % du territoire sont couverts par des forêts naturelles denses, dont 65 % environ sont dévolues à la production durable de bois. Ses quelque 500 000 habitants vivent essentiellement dans les centres urbains, avec pour capitale Rio Branco. Il y a très peu d'activité industrielle ou d'agroproduction, la plupart des besoins étant couverts par des importations en provenance du sud de Brésil. Une seule route, le tronçon est-ouest de la Transamazonienne, traverse l'Acre et connecte l'État au sud-est du pays : la distance routière aux principaux centres urbains du sud du Brésil est comprise entre 2 000 km (premières grandes villes) et 4 000 km (São Paulo), faisant de cet État l'un des plus reculés du Brésil.

Dans ce difficile contexte, les clés du développement sont la valorisation des ressources naturelles, qui incluent les produits forestiers ligneux et non ligneux¹. Le besoin de développer une industrie du bois durable a conduit la

Banque interaméricaine de développement (Bid) et le gouvernement de l'Acre à évaluer les marchés qui peuvent être ciblés depuis l'Acre, dans une perspective de gestion durable et économique. L'analyse qui suit, et qui n'engage que l'auteur, s'appuie sur des données récoltées lors de l'évaluation du secteur forestier réalisée en 2001, pour le compte de la Bid, par l'Onf Conosur et le Cirad.

L'objectif de cette analyse est de souligner les opportunités et les stratégies mercatiques qui sont les plus appropriées du point de vue du commerce du bois, au regard du contexte spécifique de l'Acre. Cet État, malgré sa situation très reculée, est dépendant de la conjoncture internationale. C'est pourquoi, afin de mieux cerner les facteurs clés de la situation de l'État, l'analyse commence à l'échelle nationale, puis se focalise progressivement sur les échelons régionaux et locaux.

¹ Le gouverneur de l'Acre et son ancien sénateur (actuellement ministre du président Lula) sont les principaux promoteurs d'une politique environnementale fondée sur les communautés, les petits producteurs et les produits forestiers non ligneux.



Figure 1.
Situation de l'Acre parmi les États du Brésil.
Location of Acre State in Brazil.

Marchés des bois tropicaux à l'échelle du Brésil

La production brésilienne des bois tropicaux est caractérisée par sa très grande indépendance vis-à-vis des marchés étrangers, les exportations ne représentant que 797 000 m³ en 1999, soit environ 2 % du volume agrégé des grumes, sciages et contreplaqués produits chaque année (ITTO, 2000). Les exportations de grumes, sciages et contreplaqués étaient respectivement de 4 000, 392 000 et 401 000 m³, alors que les volumes d'autoconsommation étaient respectivement de 24 496 000, 9 468 000 et 599 000 m³. En revanche, la production brésilienne de contreplaqués (dont 40 % est exportée), étant très faible, se révèle très dépendante du contexte international. Ces niveaux d'exportation et d'autoconsommation sont plus ou moins stables depuis 1995, après un accroissement de 30 % au début des années 1990. La part des exportations a très peu évolué depuis 1991 en ce qui concerne les grumes et les sciages, mais est passée de 30 à 40 % pour ce qui est des contreplaqués.



Préparation d'une grume au sciage (Acre).
Dressing a log for sawing (Acre).
Photo J.-M. Roda.

Marchés d'exportation

Les données ont été extraites des exportations de sciages de 1998 (ANGELO, 1998). Parmi les 75 pays de destination des sciages exportés, la France, l'Argentine, les Pays-Bas, les Philippines et la Belgique étaient, dans l'ordre, les principaux clients. En agrégeant les pays importateurs, les deux principaux marchés des bois

brésiliens sont l'Europe, puis le Moyen-Orient, suivis de loin par l'Amérique du Sud et l'Asie. Mais les importations de bois brésiliens au Moyen-Orient et en Asie sont en augmentation constante, cette tendance étant probablement à même de considérablement changer le paysage des exportations futures.

Outils de production forestière

Le recensement de l'Ibge (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatísticas) de 1998 (IBGE, 1998) a dénombré, au Brésil, 4 179 entreprises spécialisées dans le secteur de la forêt, de l'exploitation forestière, des services forestiers et activités associées. La structure de ce secteur est plutôt déséquilibrée, avec beaucoup de petites entreprises et une poignée de très grosses. En effet, 70 % des entreprises emploient moins de 5 personnes, alors que seulement 6 % en emploient plus de 50, et que 12 entreprises en comptent plus de 500... La localisation de ces entreprises est aussi plutôt déséquilibrée, étant concentrée dans les États du sud-est et les plus grosses d'entre elles dans l'est du pays, là où il existe d'immenses plantations de pins et d'eucalyptus, comme le montre la figure 3. Malgré le fait que cette figure ne différencie pas les activités de forêt tropicale de celles qui concernent la forêt non tropicale de plantation, cela souligne clairement le sous-développement de l'outil de production forestière dans les parties reculées de l'Amazonie. Et ce sous-développement affecte la capacité future des États considérés à approvisionner la demande de façon durable.

Marchés domestiques

Les dernières données détaillées disponibles proviennent de l'inventaire des produits forestiers de 1997 (IMAFLOA-IMAZON, 1999). La situation des bois tropicaux est bipolarisée entre les États du centre et du sud-est de l'Amazonie. Le Pará et le Mato Grosso sont de loin les plus gros producteurs (trois quarts de la production amazonienne ; figure 2), suivis par le Rondônia. L'Acre, l'Amazonas, l'Amapá, le Roraima et le Maranhão contribuent très faiblement à la production. La consommation a essentiellement lieu dans le sud-est du Brésil, l'État de São Paulo étant le plus gros consommateur. Un profond remaniement s'est produit, durant les quinze dernières années, dans la logistique des bois amazoniens.

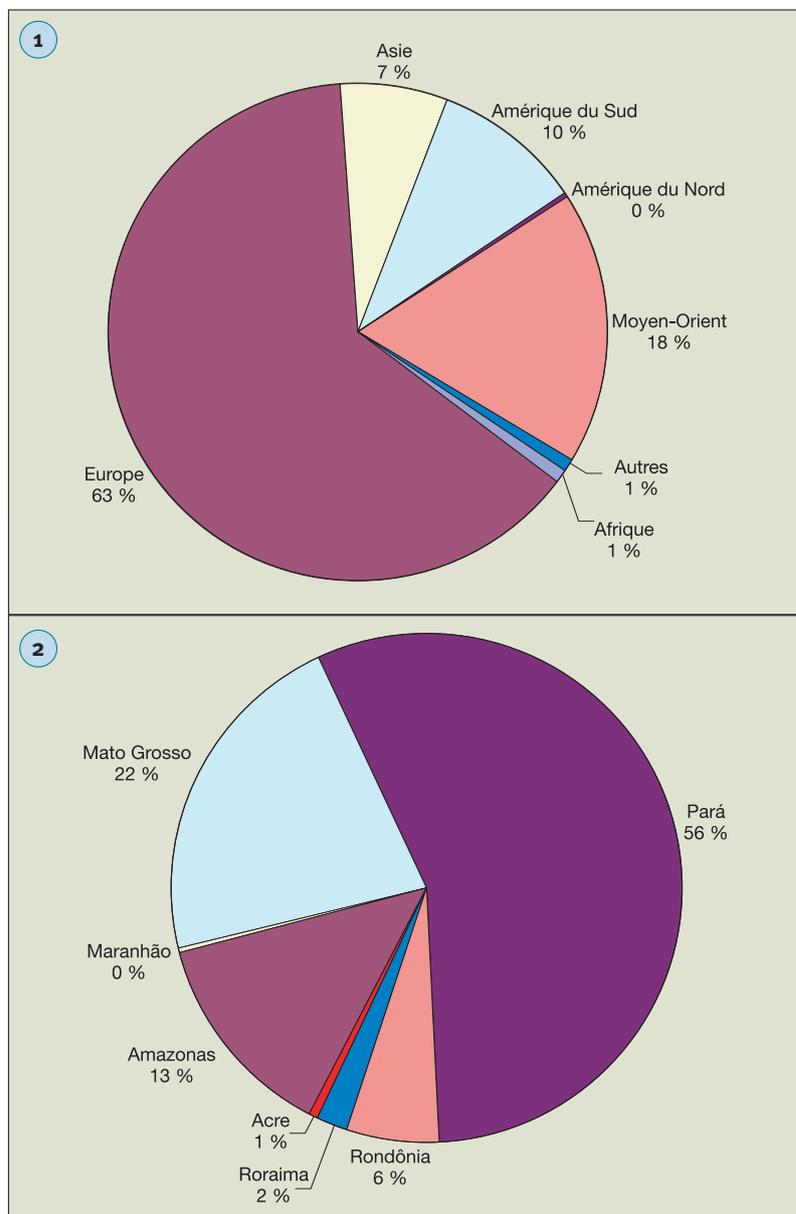


Figure 2.

1. Marchés extérieurs pour le Brésil ;

2. parts de marché extérieur des bois amazoniens selon leur origine (pourcentages).

1. Brazil's foreign markets

2. foreign market shares for Amazonian timber according to provenance (percentages).

En effet, celle-ci était précédemment concentrée sur le système fluvial de l'Amazone et sur l'axe nord-sud allant de Belém à Goiânia. À présent, ces axes ont perdu leur importance en faveur du flux routier croissant et déjà très important entre le Mato Grosso et les États du sud-est. En proportion, le système fluvial du nord a notablement diminué et le trafic entre Belém et Goiânia s'est encore plus réduit.

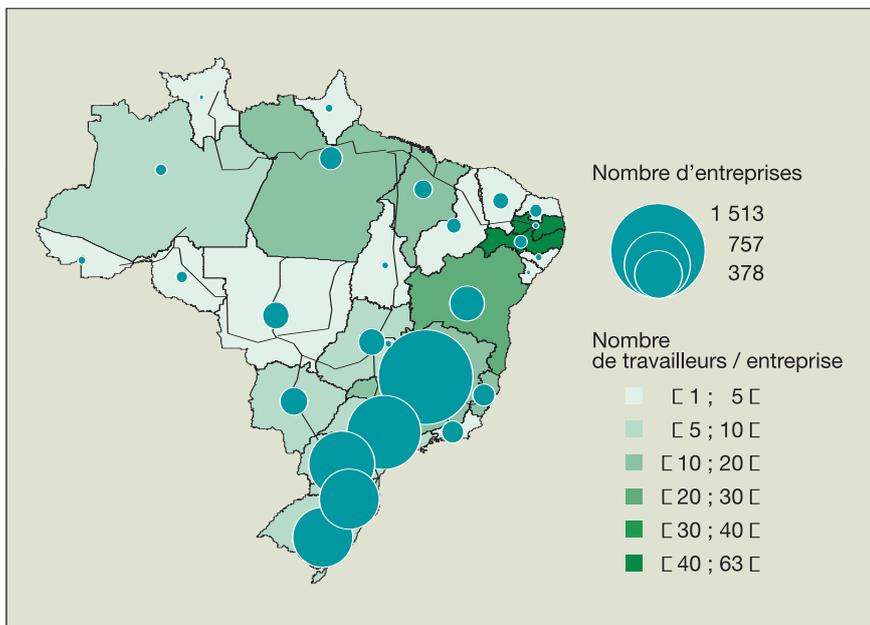
Le marché des bois amazoniens est désormais divisé en deux filières bois quasi autonomes. La filière nord, où les produits sont transportés via le système fluvial de l'Amazone et sont exportés depuis Manaus et Belém, semble se spécialiser dans les exportations, principalement à destination de l'Europe. La filière sud, la plus importante, où les produits sont transportés par la route depuis le Rondônia et le Mato Grosso vers São Paulo, Paranagua et Bello Horizonte, s'est spécialisée dans la consommation locale. Le peu d'exportations issues de São Paulo et de Paranagua est principalement à destination de l'Asie.

Industrie de première transformation

Le recensement Ibge de 1998 a enregistré 11 852 entreprises spécialisées dans la première transformation du bois. La structure de ce secteur est aussi déséquilibrée que celle du secteur de la production forestière, avec 68 % d'entreprises employant moins de cinq personnes, et moins de 3 % employant plus de 50 personnes, dont 30 entreprises en employant plus de 500... Ces entreprises sont largement distribuées le long de la filière du sud, selon l'éternel conflit d'intérêts entre celui de localiser l'usine aussi près que possible de la ressource (pour économiser le coût de transport de la matière première) et ceux générés par la dynamique des centres urbains demandeurs et des ports. Le nombre impressionnant d'entreprises localisées dans le Mato Grosso illustre la dynamique explosive de l'activité du bois dans cet État, mais souligne aussi le recul de la frontière forestière. La relative et croissante rareté en bois modifie les coûts de production de l'industrie dans cet État et entraîne la localisation des nouvelles usines vers l'ouest, comme le montre la croissance du nombre d'entreprises dans le Rondônia.

Industrie de seconde transformation

Le recensement de 1998 a dénombré, au Brésil, 13 876 entreprises spécialisées dans la seconde transformation du bois, employant en moyenne un peu plus de neuf personnes, avec des salaires minimaux en moyenne de 30 % supérieurs à ce qui se pratique dans l'industrie de première transformation. Ces entreprises sont concentrées dans les États du sud-est, leurs localisations correspondant précisément à la taille des marchés des produits finis, elle-même proportionnelle à la population et à l'activité économique de chaque État. En utilisant l'activité de construction comme prédicteur indirect de ce marché (la corrélation est excellente dans le cas du Brésil), on peut penser que l'attraction des États du sud-est va encore s'accroître dans les prochaines années.



Panneaux fabriqués en Acre.
Wood panels manufactured in Acre.
Photo J.-M. Roda.

Marchés des bois tropicaux à l'échelle de l'Acre

Les marchés vus depuis l'Acre

Presque 70 % de la production de l'Acre a été consommée localement en 1997 (figure 5). Selon les directeurs des entreprises enquêtées (enquête Onf Conosur-Cirad), cette part a depuis crû jusqu'à 80 % ou plus, en raison de la nouvelle politique du gouvernement local, qui a engagé un grand nombre de commandes d'ameublement pour l'équipement des bâtiments publics. Il faut donc avoir à l'esprit que les conclusions ci-après doivent être interprétées dans le sens suivant : tous les flux sortant de l'Acre sont probablement plus faibles que ce qui est décrit. De la même façon, l'Acre a produit en 1997 environ 300 000 m³ de produits forestiers variés, volume qui devrait être à présent plus proche de 200 000 m³, en raison du renforcement du contrôle de l'exploitation illégale.



Prédébites préparés en Acre, à destination de l'Asie.
Dressed lumber prepared in Acre for shipping to Asia.
Photo J.-M. Roda.

Les clients de l'Acre forment un oligopsonne et sont principalement constitués par les États du sud-est du Brésil, parmi lesquels l'État de São Paulo est le premier (en absorbant 9 % de la production de l'Acre) ; ils représentent tous ensemble 20 % du marché des bois de l'Acre. Les exportations constituent une faible part de la production de l'Acre, soit 7 %, mais cette proportion est plus forte que la proportion nationale. Ces exportations sont destinées essentiellement au marché chinois.

Comme la consommation des bois de l'Acre est essentiellement locale, il est crucial d'évaluer l'avenir de ce marché. Le taux annuel par habitant d'investissement dans la construction est un indicateur adéquat pour évaluer la probabilité d'une future augmentation de la demande locale. Avec moins de 10 reals (environ 4 dollars) par an et par habitant, l'Acre est l'un des États brésiliens ayant le plus faible taux d'investissement dans la construction. Ce n'est pas un signe d'avenir florissant pour la demande locale de bois dans les prochaines années. C'est pourquoi le développement de la filière bois en Acre va difficilement reposer sur le marché local.

Du coup, les opportunités de développement futur pour la filière bois de l'Acre devront être trouvées sur les marchés extérieurs. En fait, les marchés externes potentiels sont très peu nombreux, comme le sont les axes de transport potentiels hors de l'Acre. La route du Pacifique pourra difficilement être considérée avant un long moment, ainsi que l'axe fluvial de l'Amazone. Dans ce dernier cas, même si l'axe est déjà techniquement fonctionnel pour quelques produits et pour une très faible quantité de bois, il n'augmentera significativement que très difficilement. En effet, cet axe repose sur la demande de Manaus et de Belém. Et aussi longtemps que cette demande sera largement satisfaite par les ressources plus proches du Pará et de l'Amazonas, lesquelles sont encore immenses, le trafic par le réseau fluvial restera quasi nul pour l'Acre. Jusqu'à présent, le développement de la filière bois de l'Acre est vraiment captif de l'axe routier du sud et de la conjonction des États du sud-est.

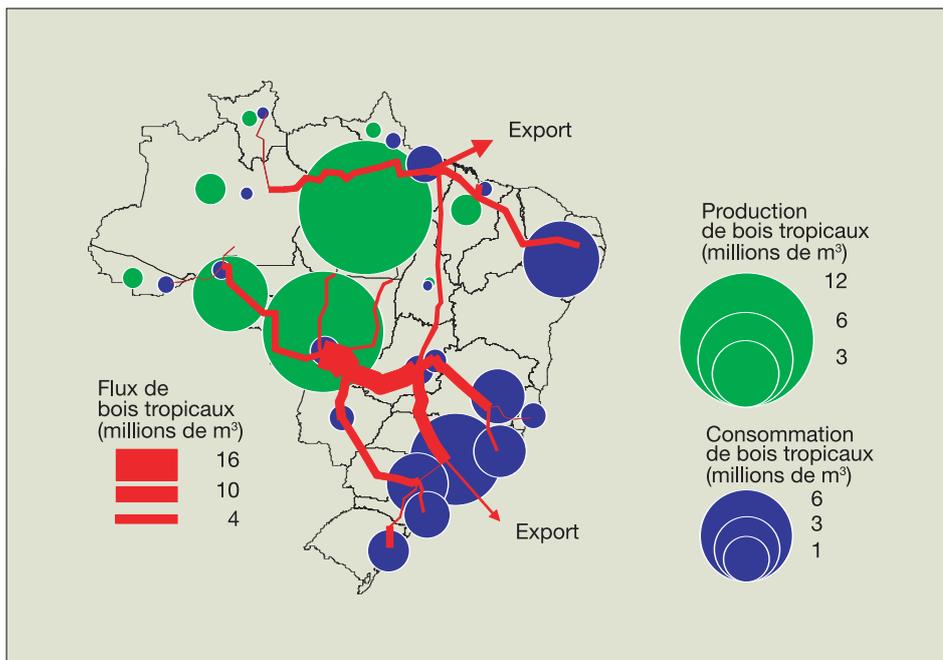


Figure 4.
Marché domestique et flux de bois.
Domestic timber markets and flows.

L'Acre vu depuis les marchés

La part de marché des bois de l'Acre, sur le marché des bois amazoniens, dans les États de São Paulo et de Minas Gerais est inférieure à 1 %. Elle représente environ 1 % dans les États de Rio de Janeiro et de Paraná. L'enquête a montré que ces marchés utilisent les produits de l'Acre comme une ressource alternative permettant de compenser les pénuries occasionnelles et irrégulières des mêmes produits, qui sont fournis à plus grande échelle par le Mato Grosso, le Rondônia et le Pará. Ces marchés différencient la ressource de l'Acre des autres ressources, de la façon suivante : les produits de l'Acre ont une qualité de finition inférieure ; bien que de moindre prix, ils ont un coût de transport plus élevé puisqu'ils parcourent 4 000 km et sont disponibles en plus faibles quantités. Bien sûr, les entreprises les plus dynamiques en Acre se sont organisées pour avoir des clients réguliers pour certains produits bien spécifiques, mais elles ne sont pas très représentatives de la filière bois de l'Acre.

On observe, en effet, une compétition entre l'Acre et les États du Rondônia et du Mato Grosso. Si le premier peut, en théorie, fournir les mêmes produits avec la même qualité et au même prix, c'est avec une marge bénéficiaire bien plus faible, en raison de la distance et du manque d'économies d'échelle dont bénéficient les seconds. Cela bride sérieusement la capacité des usines d'Acre à accroître leurs parts de marché dans les États du sud-est.

Cependant, une relative pénurie en bois commence à se faire sentir, à travers le lent mais progressif accroissement des coûts de production. En conséquence, les entreprises sont déjà à la recherche de nouvelles activités en Acre. Cette tendance n'est pas encore très forte, mais, dans un futur prévisible, la pression sera plus appréciable. Par exemple, le directeur d'une des usines les plus dynamiques d'Acre nous a dit avoir déjà reçu des propositions de rachat de son affaire par des entreprises du Rondônia et du Mato Grosso.

Globalement, les bois du Pará comptent pour un tiers des marchés domestiques, mais pour plus de la moitié des marchés étrangers. Cela est dû à la spécialisation de la filière nord-amazonienne dans l'exportation, en particulier à destination de l'Europe. Les bois de l'Acre ne représentent que 1 % de ces marchés étrangers. Mais, en fait, ils doivent être considérés plutôt en relation avec les bois exportés par la seule filière du sud (pour laquelle nous n'avons malheureusement pas le détail des exportations). À cette échelle, d'après les responsables d'usine interrogés, seule une part très faible des exportations serait destinée à l'Europe, le reste étant envoyé en Asie.

Dans le cas précis des bois de l'Acre, la destination essentielle est réputée être la Chine (toujours d'après les responsables d'usine). Ce fait est *a priori* surprenant, au regard de l'éloignement de l'Acre de tout lieu d'activité, mais peut apparaître tout à fait logique en fonction des caractéristiques de la demande chinoise (intérêt spécifique pour des produits de qualité et de finition secondaires), alors que l'Acre tendrait justement à se spécialiser dans ce créneau en raison des facteurs spécifiques de la situation de cet État (voir ci-dessous).

Facteurs clés de la situation en Acre

Ressource

Les quelque 500 000 habitants et la très faible activité industrielle ont laissé quasi vierge l'important potentiel forestier de l'Acre. Parmi les 782 espèces connues, environ 350 ont potentiellement une utilisation commerciale. En fait, 60 sont effectivement utilisées, dont seulement 40 le sont couramment ; 34 % de la surface forestière est considérée comme économiquement riche (avec plus de 400 reals de grumes commerciales par hectare, soit environ 164 dollars), 36 % de valeur moyenne et 22 % de faible valeur (avec moins de 200 reals de grumes commerciales par hectare, soit environ 82 dollars). Ces conditions sont excellentes pour le développement des industries forestières.

Logistique

L'infrastructure de transport est très limitée, avec une seule vraie route pour tout l'État, connectant Porto Velho (capitale du Rondônia) à Mancio Lima (à l'extrémité de l'Acre), via Rio Branco (capitale de l'Acre). Cette route principale est reliée aux différentes agglomérations de l'État par des pistes. Le revêtement en dur

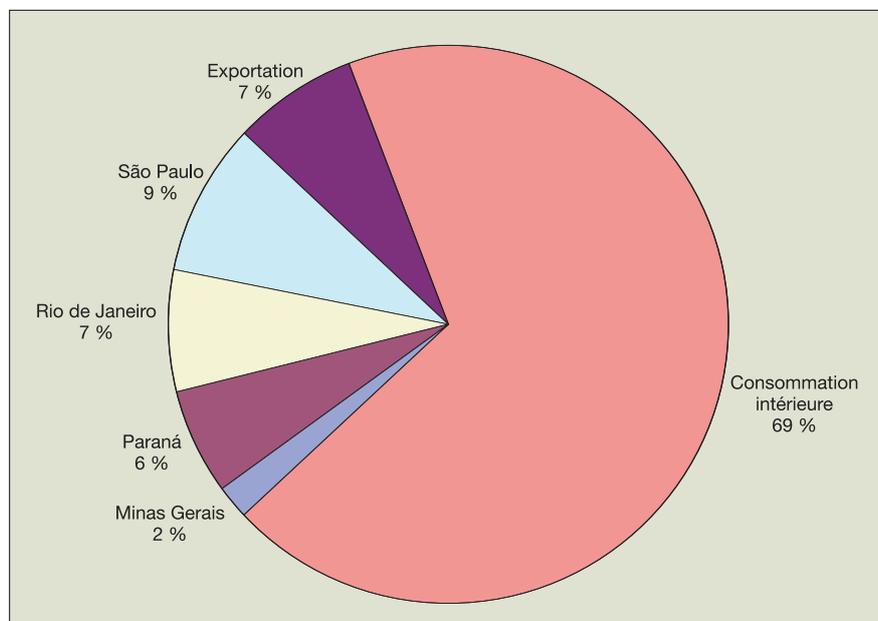


Figure 5.
Marchés des bois de l'Acre (pourcentages).
Acre's timber markets (percentages).



Une menuiserie peu compétitive qui ne produit que pour le marché local de l'Acre.
An uncompetitive joinery shop that only supplies the local market in Acre.
Photo J.-M. Roda.

n'équipe qu'un tiers de la route principale. Le transport du bois est donc lent et coûteux pendant la saison sèche, et impossible sur les deux tiers restants pendant la saison humide (sept à huit mois).

Ces conditions extrêmes augmentent les coûts, mais ne sont pas un facteur limitant. Selon les directeurs d'usine, il est possible de surmonter ces difficultés en organisant l'exploitation pendant les quatre mois de saison sèche et en stockant les grumes à l'usine, de manière à pouvoir transformer et vendre les produits pendant toute l'année. Cela n'est possible qu'à condition d'avoir une capacité d'investissement suffisante, de façon à se procurer l'équipement adéquat. Ce n'est encore le cas pour aucune usine de l'Acre.

Le long trajet de Rio Branco aux marchés du sud-est a normalement le même coût que celui de Belém aux mêmes marchés, c'est-à-dire 130 reais par tonne (environ 53 dollars), quand le transporteur n'arrive pas à vide à Rio Branco. Mais cette ville est une fin de ligne et, dans la plupart des cas, le camion doit venir à vide depuis le Rondônia. Le même transport coûte alors 160 reais la tonne (environ 66 dollars). C'est assez pour rendre les prix des usines de l'Acre moins compétitifs que ceux des usines du Rondônia et du Mato Grosso, pour des produits équivalents.

Le transport fluvial en direction de Manaus est moins cher, mais n'est pas si aisé à établir sur une échelle industrielle. À côté de l'inadéquation actuelle de l'équipement de transbordement, lequel serait facile à corriger et à développer, la principale difficulté tient au fait que les envois sont complètement subordonnés à la demande de Manaus et de Belém. En venant de ces marchés, les mêmes produits peuvent être trouvés bien avant d'arriver en Acre, à moindre coût, si bien que la demande n'existe pas pour des produits venant spécifiquement de l'Acre par la voie fluviale. En outre, quand une usine d'Acre envoie un chargement à Manaus ou Belém sans avoir reçu de commande, les conditions de la négociation sont très défavorables, rendant l'opération non rentable.

Coûts

L'avantage le plus apparent d'une installation en Acre tient dans les faibles coûts de fonctionnement, qui sont plus bas qu'ailleurs au Brésil. De même pour le prix des terrains et le coût du travail, qui rendent l'installation industrielle très intéressante.

En relation avec les faibles salaires et la situation reculée de l'État, la main-d'œuvre disponible manque crucialement de formation et de compétences spécialisées. Pour un même niveau de production, une usine d'Acre a plus d'employés qu'une usine du Mato Grosso ou du Rondônia, sa productivité est donc bien moindre. L'usine d'Acre doit aussi dépenser plus de temps et d'argent pour la formation de ses travailleurs. En pratique, une moindre productivité conduit à une moindre activité, un désavantage compétitif supplémentaire. Le directeur d'une usine, parmi les plus spécialisées que nous ayons visitées, nous a dit que, pour rester compétitif, il avait dû aller jusqu'à São Paulo pour débaucher un travailleur qualifié capable de travailler sur une nouvelle gamme de produits de seconde transformation.

Capacité d'investissement

Toutes les usines installées en Acre manquent, de manière cruciale, de capacité d'investissement. Aucune n'a l'aptitude à financer son équipement en machines nouvelles et automatisées qui lui permettraient d'assurer un niveau de finition suffisant pour entrer en compétition avec les productions du Mato Grosso et du Rondônia. En outre, selon l'interview des responsables d'usine, il semblerait que la bureaucratie bancaire locale ne facilite pas la résolution de ce problème.

Dans cette situation, tant que les usines d'Acre manqueront de capacité d'investissement (endogène comme exogène), elles resteront incapables de lutter efficacement dans la compétition avec le Rondônia et le Mato Grosso, et la faible activité ainsi que le faible fonds de roulement en découlant les empêcheront d'augmenter leur capacité d'investissement !

Dynamique industrielle

Actuellement, l'industrie du bois en Acre n'a guère de possibilités de se développer autrement qu'en augmentant sa production et ses échanges via le système routier du sud, ce qui signifie un marché principal, celui des États du sud-est, et une compétition critique avec les États du Rondônia et du Mato Grosso dans le domaine des produits de première qualité, où l'Acre a très peu de chances de succès à moyen terme. Les produits de l'Acre sont aujourd'hui condamnés à se substituer occasionnellement aux produits du Rondônia et du Mato Grosso, lors des pénuries occasionnelles (ce qui laisse peu de marge pour un développement durable de l'industrie en Acre). Il n'y a apparemment pas de sortie au cercle vicieux dans lequel les usines de l'Acre sont enfermées, désespérément nécessitées de capacité d'investissement.

Cette situation va probablement évoluer dans le futur, quand la pénurie croissante et l'augmentation des coûts de production au Rondônia et au Mato Grosso auront changé les données de la compétition, laissant sa chance à l'Acre. Mais cela prendra



Une menuiserie compétitive qui produit pour l'Acre et pour les États de l'Est.
A competitive joinery shop supplying both Acre and the eastern Brazilian states.
Photo J.-M. Roda.

encore du temps et, quand cela arrivera, toutes les entreprises qui sont aujourd'hui en Acre ne bénéficieront peut-être pas de la situation. À la place, les entreprises du Mato Grosso et du Rondônia déplaceront leur bassin d'extraction en Acre, comme on en voit déjà les signes annonciateurs. Par exemple, une grosse entreprise du Rondônia a récemment tenté de prendre le contrôle d'une entreprise plus « durable », menaçant de transformer cette durabilité en prédation de la ressource.

La seule façon de rapidement sortir de cette situation serait de trouver un avantage comparatif qui différencie nettement les produits de l'Acre, pour aider les usines locales à dégager de la capacité d'investissement.

Une possibilité de différenciation

Un des rares avantages comparatifs de l'Acre, à côté de ses ressources naturelles (dont d'autres États disposent aussi, à plus grande échelle), réside dans ses faibles coûts de fonctionnement. Si cet avantage n'est pas primordial pour la compétition dans le domaine des produits de première qualité, n'y aurait-il pas d'autres domaines permettant de valoriser cet avantage ? En effet, il en existe un : celui des essences secondaires et/ou des produits de qualité secondaire, avec des finitions de bon niveau sans être parfaits, et des prix plus bas que ceux de la gamme des produits de première qualité.

Ce domaine offre une marge bénéficiaire plus faible que celle des produits de première qualité. Justement, en raison de cette plus faible marge, le domaine n'est pas exploité par les entreprises du Rondônia et du Mato Grosso, ce qui fait qu'il n'y pas vraiment de compétition pour ce domaine dans la filière du sud. Du fait de la faible marge, il faut aussi rechercher le plus haut degré de transformation possible, de façon à maximiser la valeur ajoutée.

Et ce n'est pas un hasard si les entreprises les plus dynamiques d'Acre ont déjà choisi cette différenciation, en ayant déjà mis en place une deuxième transformation, ou en cherchant à le faire, mais éprouvant des difficultés à acheter les nouvelles machines nécessaires pour augmenter le niveau de production. Le marché asiatique recherche précisément des produits ayant ces caractéristiques, et demande déjà des volumes bien supérieurs à ce que les usines locales peuvent fournir. Aujourd'hui, 30 % de la production des trois plus grosses usines de l'Acre partent directement en Chine. Cependant, aucune entreprise membre de ces réseaux asiatiques n'y est encore présente physiquement. C'est aujourd'hui un intermédiaire installé sur la côte atlantique qui assure la liaison, comme c'était le cas naguère pour le bassin du Congo, en Afrique. Peut-être cette connexion peut-elle être considérée comme une tête de pont annonçant la future implantation d'entreprises asiatiques en Acre ?

Conclusion

Dans le cas de l'Acre, et du bassin de l'Amazone, on observe une tendance à la spécialisation des industries suivant des cercles concentriques, présentant une forte analogie avec les cercles de Von Thünen², mais avec une structure inversée par rapport au modèle classique. Au lieu de cercles de spécialisation autour d'un marché central, on note une différenciation concentrique des logiques d'industrialisation du centre de la ressource vers plusieurs marchés extérieurs. Pour une même ressource relativement homogène et organisée en massif, le rationalisme et l'optimisation économique tendent à orienter les industries situées dans la zone « périphérique » de ce massif vers des stratégies et niches de marché particulières et leur en font négliger d'autres, comparative-ment moins avantageuses. Si ces autres niches de marché sont néanmoins suffisamment vastes, il reste intéressant pour les entreprises situées en zone centrale de s'y spécialiser, puisque la place est vacante. Les profits sont en théorie inférieurs à ce qui est possible en zone périphérique, mais sont suffisants pour motiver un certain nombre d'entreprises, tant que la ressource en zone périphérique permet d'alimenter une « rente de localisation » qui favorise la périphérie.

Vraisemblablement, la modification de la ressource en périphérie du massif, une fois que toute la rente de la forêt naturelle y aura été prélevée, induira un resserrement des cercles de spécialisation, ou même un basculement complet des avantages comparatifs à privilégier telle ou telle stratégie industrielle dans telle ou telle zone.

L'enclavement, tout en restant un facteur limitant majeur, n'empêche pas certaines spécialisations industrielles liées à la localisation des entreprises et à la nature des différents marchés existants. Ces spécialisations structurent une filière à l'échelle du massif forestier, apte, à travers ses différentes composantes, à répondre de façon compétitive aux marchés locaux et internationaux.

² Le modèle de Von Thünen décrit un espace théorique avec une ville localisée dans une plaine uniforme, et de fertilité homogène. Il permet de montrer que les types de cultures s'ordonnent en auréoles concentriques en fonction de la distance et du poids du coût de transport sur les différentiels de valeur ajoutée entre les différents produits de ces différentes cultures (J. H. Von Thünen, *L'État isolé en relation avec l'agronomie et l'économie politique*, 1826).

Références

ABIMCI, 1999. Mechanically processed timber, sectorial study. Associação Brasileira da Indústria de Madeira Processada Mecanicamente, Brésil.

ABIMCI, 1999. Asian commercial mission (<http://www.tropical.congress.com.br>).

ANGELO H., 1998. As exportações brasileiras de madeiras tropicais. Curitiba, Brésil, Universidade Federal do Paraná.

AZEVEDO T., 2001. Communication personnelle. Imaflora.

INSTITUTO BRASILEIRO DE DESENVOLVIMENTO FLORESTAL (IBDF), 1985. Identificação e agrupamento de espécies de madeiras tropicais Amazônicas. Síntese. Brasília, Brésil, Ibdif.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICAS (IBGE), 2001. Brazilian census and statistics (<http://www.ibge.gov.br/>).

IMAFLOA-IMAZON, 1999. Hitting the target : Timber consumption in the Brazilian domestic market and promotion of forest certification. São Paulo, Brésil, Imaflora-Imazon.

IMAFLOA-IMAZON, 1999. Acertando o alvo : Consumo de madeira no mercado interno brasileiro e promoção da certificação florestal. São Paulo, Brésil, Imaflora-Imazon.

INTERNATIONAL TROPICAL TIMBER ORGANIZATION (ITTO), 2000. Annual review and assessment of the world tropical timber situation 1999. Yokohama, Japon, Itto (<http://www.itto.or.jp/>).

ONF-CONOSUR, 2001. Forest evaluation of the state of Acre, Brazil. Temuco, Chili, Onf-Conosur.

RODA J.-M., 2000. State of the tropical timber economics 2000 / État de l'économie des bois d'œuvre tropicaux 2000. Montpellier, France, Cirad, 85 p. (anglais-français).

Sinopse

O DIFÍCIL ACESSO REPRESENTA UM PERIGO PARA AS INDÚSTRIAS DA MADEIRA? ALGUMAS RESPOSTAS COM O CASO DO ACRE, BRASIL

JEAN-MARC RODA

O estado do Acre, situado no noroeste do Brasil e ao sudoeste do Amazonas faz divisa com a Bolívia e o Peru. A transamazônica é a única rodovia que atravessa e liga este estado ao sudeste do país. A distância rodoviária até os principais centros urbanos do sul do Brasil (2000 km das primeiras grandes cidades e 4000 km de São Paulo), faz do Acre um dos estados mais recuados e de difícil acesso do país. Neste contexto, a chave do desenvolvimento é a valorização dos recursos naturais, que incluem produtos florestais lenhosos e não lenhosos.

A produção brasileira de madeira tropical se caracteriza por sua altíssima independência em relação aos mercados estrangeiros. As exportações representam apenas 797 000 m³ (2 % do volume agregado de troncos, madeira para serrar e compensados, produzidos anualmente). Em 1999, as exportações de troncos, madeira para serrar e compensados representavam respectivamente 4.000, 392.000, e 401.000 m³, enquanto que os volumes em autoconsumo representavam respectivamente 24.496.000, 9.468.000 e 599.000 m³.

Principais mercados : os Estados do sudeste

Dois pólos concentram a demanda de madeira tropical do mercado doméstico: os estados do centro e do sudeste da Amazônia. O eixo fluvial amazônico, que até então ocupava o primeiro lugar em termos de transporte de madeiras, cedeu lugar ao crescente fluxo rodoviário, e já bastante denso, entre o Mato Grosso e os estados da região sudeste. Proporcionalmente, o tráfego entre Belém e Goiânia diminuiu ainda mais. O mercado da madeira amazônica esta atualmente dividido em dois circuitos madeireiros praticamente autônomos. A relativa e crescente raridade das madeiras modificam os custos de produção das indústrias do Mato Grosso e incentiva a instalação de novas usinas na região oeste, como podemos constatar através do crescimento do número de empresas em Rondônia.

Em 1997, praticamente 70% da produção do Acre foi consumida localmente. Os clientes do Acre formam um oligopsonia e são representados principalmente por estados do sudeste do Brasil. Em primeiro lugar vem São Paulo, com 20 % da demanda. As exportações internacionais são destinadas essencialmente ao mercado chinês.

Concorrências: Rondônia e Mato Grosso

O desenvolvimento do setor madeireiro do Acre tem sido dependente do eixo rodoviário do Sul e da conjuntura dos estados do sudeste. Acre, Rondônia e Mato Grosso, disputam para ver quem abastece os mercados dos estados do sudeste. Este fato reduz substancialmente as chances do Acre em aumentar suas parcelas dentro do mercado dos estados do sudeste do Brasil.

Embora, os baixos preços dos terrenos e do custo da mão de obra possam atrair a implantação de indústrias no Acre, a baixa produtividade local constitui um freio a esta implantação. Para um mesmo nível de produção, uma usina do Acre emprega mais mão de obra do que uma usina do Mato Grosso ou de Rondônia. Nenhuma usina do Acre é capaz de financiar um equipamento com máquinas novas e automatizadas capazes de assegurar um nível de acabamento que permita competir com a produção dos estados de Mato Grosso e Rondônia. A produção do Acre é utilizada, hoje em dia, para substituir ocasionalmente, em caso de escassez, os produtos de Rondônia e do Mato Grosso. Esta situação deve provavelmente evoluir, quando a escassez crescente dos produtos e o aumento dos custos da produção de Rondônia e do Mato Grosso mudarão os elementos desta competição, deixando chances ao Acre.

Um setor viável: os produtos de qualidade secundária

Um certo número de empresas do Acre decidiu dedicar-se ao setor de produtos de qualidade secundária e/ou de essências secundárias, com acabamento de bom nível, sem ser perfeito, e com preços mais baixos do que os produtos de primeira qualidade. Este setor oferece uma margem de benefícios menor do que a oferecida pelos produtos de primeira qualidade. Por causa deste benefício reduzido, este setor não é visado pelas empresas de Rondônia e do Mato Grosso. Isto significa menos concorrência, já que não existe uma verdadeira competição para ganhar estes mercados do sul.

Para um mesmo recurso natural relativamente homogêneo e organizado em forma de maciços florestais, a racionalização e a otimização econômica tendem a orientar as indústrias situadas na zona central do maciço florestal a utilizar estratégias e visar nichos de mercados específicos, diferentes dos visados pelas empresas situadas em zona periférica. Desta forma, o difícil acesso a uma zona, mesmo sendo um fator de grande limitação, não impede uma empresa de especializar-se em função de sua localização e da natureza dos mercados.