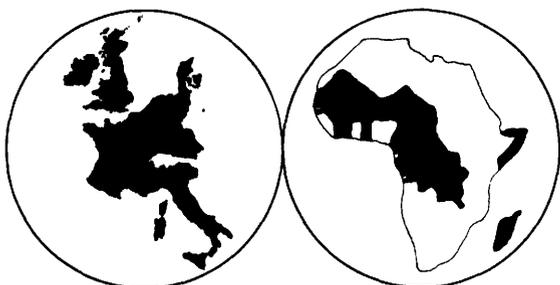


COMMISSION DES COMMUNAUTES EUROPEENNES

DIRECTION GENERALE DU DEVELOPPEMENT ET DE LA COOPERATION

DIRECTION DES ECHANGES COMMERCIAUX ET DU DEVELOPPEMENT



POSSIBILITES DE CREATION D'INDUSTRIES EXPORTATRICES DANS LES ETATS AFRICAINS ET MALGACHE ASSOCIES

TRANSFORMATION DU BOIS ET FABRICATION D'ARTICLES EN BOIS

- **PREMIERE TRANSFORMATION :**
sciages, déroulages, tranchages
- **DEUXIEME TRANSFORMATION :**
profilés, moulures, contreplaqués, panneaux
- **PRODUITS FINIS :**
pour la construction et l'ameublement

RAPPORT DE SYNTHESE*

AVANT - PROPOS

Considérant la priorité donnée par la deuxième Convention d'Association (Yaoundé II) à l'objectif d'industrialisation des Etats Africains et Malgache Associés et les perspectives que certaines productions manufacturières destinées à l'exportation pourraient offrir à certains de ces Etats, la Commission des Communautés Européennes a fait réaliser, avec l'accord des Etats Associés, un programme d'études sur les possibilités de créer certaines industries d'exportation dans ces pays.

Ce programme d'études sectorielles concerne les productions ou ensembles homogènes de produits suivants :

- produits de l'élevage
 - . viande
 - . cuirs et peaux
 - . chaussures
 - . articles en cuir
- produits électriques et électroniques
 - . produits électro-mécaniques
 - . produits électroniques
- transformation du bois et fabrication d'articles en bois
 - . première transformation (sciages, déroulages, tranchages)
 - . deuxième transformation (profilés, moulures, contreplaqués, panneaux)
 - . produits finis (pour la construction et l'ameublement)
- production sidérurgique
 - . pelletisation du minerai de fer et électro-sidérurgie
 - . ferro-alliages (ferro-silicium, -manganèse, -nickel)
- conserves et préparations de fruits tropicaux
(dattes, bananes, agrumes et huiles essentielles, ananas et conserves au sirop, anacardes et amandes cajou, arachides de bouche, fruits exotiques divers)
- fabrication de cigares et cigarillos.

Toutes ces études ont été conduites suivant une méthodologie commune. Chacune comprend, d'une part, l'analyse des débouchés qui s'offriraient sur les marchés des pays industrialisés (ceux de la Communauté en particulier) à des produits manufacturés dans les EAMA et, de l'autre, l'analyse des conditions spécifiques de production de ce ou ces produits dans les EAMA les mieux placés pour les produire et les exporter.

Chaque étude a été confiée à des experts indépendants. Les services compétents de la Commission ont fixé l'objet de leurs recherches et ont suivi leurs travaux tout au long de leur déroulement. Les experts ont agi, par ailleurs, en toute indépendance et leur rapport n'exprime donc que le seul résultat de leurs recherches et les conclusions qu'ils en tirent.

L'étude sur les produits du bois a été réalisée, sous la supervision de Monsieur André LAHAYE, Directeur Général à la Société de Recherche Opérationnelle et d'Economie Appliquée (SORCA), par une équipe composée de

Madame Fernande LANCKSWERT, Directeur de l'étude,
Messieurs Michel DE MOT, Ingénieur en chef,
Jacques VAN DE STEEN, Ingénieur en chef,
René DE WANDELEER, Economiste

avec la collaboration de

Messieurs Pierre ABEELS, Ingénieur des Eaux et Forêts, Docteur en Sciences
agronomiques,
Jacques COLLEAUX, Ingénieur des Eaux et Forêts, Ingénieur agronome des
régions tropicales.

Le présent rapport de synthèse existe en langue française, allemande, anglaise, italienne et néerlandaise.

Les rapports d'études sectorielles des experts peuvent être obtenus gratuitement (en langue française exclusivement) à l'adresse suivante :

Commission des Communautés Européennes
VIII/B/1
rue de la Loi, 200
1040 Bruxelles (Belgique)

LES INDUSTRIES DU BOIS

L'étude sur les possibilités de développement d'industries transformatrices du bois, orientées vers l'exportation dans les Etats Africains et Malgache Associés à la Communauté Economique Européenne ne s'étend ni au secteur du papier et de la pâte à papier ni aux produits chimiques extraits du bois, qui relèvent en fait d'un autre ordre de référence, à la fois en termes techniques et économiques.

Par contre, tous les produits élaborés à partir de la grume ont été pris en considération et regroupés en fonction des différents stades du processus industriel, c'est-à-dire en :

- produits de première transformation (sciages, déroulages, tranchages)
- produits de deuxième transformation (profilés, moulures, contreplaqués, panneaux divers...)
- produits finis (meubles, huisserie, panneaux de parquets, éléments divers pour la construction...).

La première phase de l'étude, consacrée à l'analyse des marchés, introduit une sélection parmi ces produits afin de détecter ceux d'entre eux qui pourraient être fabriqués en Afrique avec des garanties de débouchés et de commercialisation suffisantes à l'exportation.

La deuxième phase analyse les conditions générales de la production industrielle dans les pays africains qui bénéficient de ressources forestières. Elle précise ensuite les avantages comparatifs, en termes de prix de revient, d'entreprises implantées en Afrique par rapport à des entreprises travaillant en Europe avec des grumes africaines importées. Elle examine enfin les actions à entreprendre pour valoriser le potentiel industriel de l'Afrique dans le secteur du bois et lui assurer des conditions satisfaisantes de développement.

A. GENERALITES

Les bois tropicaux se distinguent de la plupart des matières premières importées dans les pays industriels par une demande très soutenue en longue période et par des cours orientés à la hausse.

Les prix des produits dérivés de ces bois ont une allure nettement moins ascendante mais, en revanche, plus régulière.

Ces deux faits semblent donner a priori un avantage aux pays en voie de développement détenteurs de ressources forestières et par conséquent à l'Afrique.

Mais, ainsi que le mettent en évidence les différentes analyses de l'étude, cet avantage n'a pas donné lieu, jusqu'ici, à une mise en valeur à la mesure du potentiel africain. Bien au contraire, la position de l'Afrique comme fournisseur de produits forestiers n'a cessé de rétrograder depuis 1960, alors que ses réserves les plus importantes se trouvent à peine entamées.

Pour comprendre cette situation et en dégager des orientations constructives, l'on ne peut dissocier les problèmes africains de l'ensemble des problèmes mondiaux de l'industrie du bois et de leurs approvisionnements.

Les tendances fondamentales des approvisionnements des industries du bois

La structure du commerce international du secteur appelle une première remarque : le bois brut domine de très loin l'ensemble des exportations, dans tous les pays en voie de développement ; parmi ceux-ci, les pays africains ont les exportations de produits industriels les plus faibles, en termes relatifs et absolus.

En 1972-73, ce schéma général a pris une ampleur soudaine : après une période de dépression du marché du bois qui s'est étendue de 1969 à la seconde moitié de 1972, la conjugaison d'une reprise conjoncturelle et de la reconstitution des stocks a entraîné de la part des grands importateurs - Europe, Japon, Etats-Unis - une brusque augmentation de la demande et une hausse parallèle des prix. Dans ce contexte, des essences africaines habituellement peu commercialisables à l'exportation trouvèrent à s'écouler sur le marché européen ; l'offre de grumes fut, de ce fait, renforcée par rapport à l'offre de produits transformés en Afrique.

Cependant, au-delà des fluctuations conjoncturelles et de leurs effets immédiats sur les relations entre l'offre et la demande, deux faits fondamentaux semblent devoir caractériser désormais, à l'échelon mondial, le commerce des produits forestiers :

- une menace de pénurie des approvisionnements en matières premières, face à la demande croissante des grands marchés industriels,
- la volonté des pays producteurs de matières premières tropicales de restreindre progressivement l'exportation de grumes et d'y substituer l'exportation de produits transformés.

Les contraintes de l'offre

La possibilité d'une pénurie des approvisionnements en matières premières tient à l'amenuisement relatif des ressources forestières de l'hémisphère nord, fortement sollicitées par la consommation intérieure des pays producteurs, limitées par des coûts d'exploitation élevés et dont, par ailleurs, le rythme de régénération est lent. Or, l'importation de grumes tropicales, qui a permis jusqu'ici d'équilibrer l'offre face aux besoins considérables des pays industriels, se heurte à des difficultés de plus en plus grandes.

La première de ces difficultés relève des conditions physiques d'exploitation dans les régions tropicales et équatoriales.

Les grandes forêts côtières ou semi-côtières de l'Afrique sont proches de l'épuisement, tout au moins en ce qui concerne les essences les mieux commercialisées ; les forêts intérieures, et en particulier la vaste cuvette qui s'étend du Zaïre au Sud-Est du Cameroun en passant par le nord du Congo, la République Centrafricaine et l'est du Gabon, sont beaucoup moins bien connues, difficiles à inventorier, et mal desservies par les infrastructures de transport.

Les grands pays forestiers d'Extrême-Orient, en particulier l'Indonésie et les Philippines, ont encore de vastes réserves accessibles soit par les côtes, soit par les voies d'eau intérieures : mais, pour satisfaire à un courant d'exportation extrêmement important vers le Japon, la Corée et Taïwan, beaucoup d'exploitants forestiers appliquent des méthodes d'écrémage qui pourraient conduire, d'ici dix à quinze ans, au même épuisement que les régions côtières d'Afrique et à la nécessité d'exploiter les forêts intérieures dans des conditions également difficiles.

Il reste, au niveau mondial, l'inconnue que représente le bassin amazonien et ses immenses réserves non inventoriées. Rien ne permet d'avancer, à l'heure actuelle, que les possibilités d'exploitation y seront meilleures que sur d'autres continents, ni que la nature de la forêt s'y prêtera à une bonne valorisation économique.

La deuxième difficulté découle directement de la situation ainsi décrite. Plus les chantiers forestiers sont éloignés, plus l'acheminement des grumes vers le marché importateur est lent et aléatoire : le flottage sur les fleuves est paralysé, dans beaucoup de cas, en saison sèche ; les chemins de fer n'ont généralement pas été adaptés à l'accroisse-

ment de ce trafic pondéreux ; les ruptures de charge entraînent fréquemment une longue immobilisation des stocks. Ainsi, il peut se faire que la production sur les chantiers suive la demande, mais que le produit rendu sur le marché d'importation ne réponde ni dans les délais voulus, ni pour les volumes et les qualités demandées, aux besoins de celle-ci.

Une troisième difficulté tient à la réserve de beaucoup d'investisseurs qui, instruits par l'expérience des problèmes ainsi rencontrés, diffèrent le moment d'exploiter les zones qui leur sont allouées dans les forêts intérieures ou hésitent à en acquérir. Cette réserve est accrue lorsqu'une incertitude pèse sur le régime futur de l'exploitation forestière, soit que les Etats des pays producteurs marquent l'intention de nationaliser, ou à tout le moins de contrôler, la mise en valeur des forêts, soit que des mesures légales tendent à réglementer les conditions d'abattage et d'utilisation des grumes.

Au total, la situation de pénurie qui se profile sous les très fortes tensions conjoncturelles du marché, tient moins à la rareté de la matière première qu'à ses difficultés d'accès et d'exploitation.

La substitution de produits transformés aux grumes dans les exportations des EAMA

Or, et tel est le second élément fondamental qui semble devoir influencer les conditions futures de l'offre de bois tropicaux, les pays producteurs s'orientent, dans leur très grande majorité, vers une politique de restriction des exportations de grumes, auxquelles ils veulent que se substituent de plus en plus largement des produits transformés. Cette orientation est adoptée dans l'ensemble des pays forestiers africains ; la plupart des négociations récentes ou actuelles entre investisseurs et Etats Africains concernant l'octroi de zones d'exploitation forestière prévoient l'installation d'unités de transformation.

L'évolution de la structure des investissements en Afrique

Cette situation entraîne des conséquences majeures sur la structure du secteur. Confrontés aux difficultés d'exploitation que l'on a relevées plus haut, ainsi qu'à l'obligation de créer des entreprises de transformation, seuls des investisseurs disposant de moyens importants se portent candidats à de tels projets.

Qu'il s'agisse d'entreprises occidentales, bénéficiant pour la plupart d'une grande expérience de l'Afrique, ou d'entreprises d'Europe Orientale qui s'y introduisent pour la première fois, les promoteurs se recrutent généralement parmi des groupes qui dominent le marché en Europe. Certains sont intégrés verticalement et étendent leurs fabrications européennes jusqu'aux produits finis - le meuble notamment - mais l'on rencontre plus fréquemment des sociétés à intégration horizontale qui produisent sciages, déroulages et produits pour panneaux.

Les conséquences prévisibles sur la commercialisation

Les investissements européens engagés en Afrique - mais également, bien que dans des proportions jusqu'ici beaucoup moindres, sur d'autres continents - pourraient assurer dans l'avenir une position privilégiée aux sociétés intégrées, mieux approvisionnées en matières premières, et réduire la part, aujourd'hui dominante, des circuits de commercialisation à intermédiaires multiples. Parallèlement, la concentration des entreprises spécialisées dans les produits semi-finis pourrait résulter de l'absorption ou de l'élimination, en Europe, d'entreprises à faible taux de rentabilité et qui ne résisteront pas à l'accroissement des prix de la matière première.

En toute hypothèse, l'on doit s'attendre à ce que, dans le long terme, les conditions de l'offre deviennent plus rigides, mais aussi plus structurées, avec les corollaires suivants :

- une meilleure organisation commerciale, elle-même susceptible de réduire les fluctuations conjoncturelles;
- un mécanisme de la formation des prix donnant de plus en plus l'avantage à l'offre par rapport à la demande, contrairement à ce qui se passe aujourd'hui.

La position actuelle et l'évolution prévisible de la demande

Il convient de souligner que la situation actuelle échappe encore très largement à de telles influences. Bien au contraire, le marché des bois tropicaux se caractérise par son émiettement et par l'application quasi totale du jeu de l'offre et de la demande dans les négociations particulières relatives aux prix. Pour qui suit régulièrement les mouvements de stocks et l'évolution des cours, l'impression première qui se dégage d'une telle analyse est celle d'une extrême dispersion s'opposant à toute vue d'ensemble du secteur.

Cependant, une telle impression est trompeuse. Il est certain que les grands marchés industriels suivent, en fait, une évolution beaucoup plus cohérente qu'il ne semble et fondée sur deux tendances principales :

- la première consiste à diversifier et à améliorer la nature et les sources d'approvisionnement. Ainsi, si des essences mal connues ou peu appréciées trouvent acquéreur en Europe en période de haute conjoncture, cette situation temporaire ne fait que s'intercaler dans une tendance plus générale à n'exiger que des bois et dérivés du bois de haute qualité, à défaut de quoi la préférence est donnée soit à des lots d'autres provenances, soit à des produits de substitution.
- la deuxième repose sur une différenciation croissante entre deux grandes catégories d'industries à l'intérieur du secteur : l'une, très étroitement tributaire de ses possibilités d'approvisionnement en grumes et qui couvre les activités d'exploitation forestières, d'exportation de bois, de première et de deuxième transformation industrielle.

L'autre regroupe les industries d'aval : bâtiment, menuiserie, ébénisterie et est cliente des industries "primaires" ; elle ne dépend que partiellement du bois et puise également ses matières premières intermédiaires dans le secteur du verre, du métal, de la chimie de synthèse. C'est à l'intérieur de ces dernières industries que le bois entre en compétition complète avec d'autres matériaux, et c'est à leur niveau que le repli éventuel des grands marchés sur des produits moins chers et d'un approvisionnement plus sûr que les bois tropicaux pourrait, en cas de nécessité, s'opérer.

Nécessité d'un nouvel équilibre de l'offre et de la demande

Au total, face à une offre qui tend à devenir plus rare, mieux structurée et plus chère de grumes et de produits dérivés du bois, la demande oppose des exigences accrues en termes de qualité et une diversification croissante de ses approvisionnements, pouvant aller jusqu'au repli momentané ou durable, partiel ou de grande ampleur, sur des matériaux de substitution.

Il n'est guère prévisible cependant qu'un repli de grande envergure de la demande s'opère dans des délais proches. Au cours de la prochaine décennie, il est probable que l'Europe continuera d'importer largement des bois en provenance des régions tropicales. Mais l'enjeu des prochaines années n'en demeurera pas moins décisif : si l'Afrique et, plus largement, les pays forestiers de l'hémisphère sud, répondent aux besoins des grands marchés industriels par des exportations régulières, d'un niveau satisfaisant en termes quantitatifs et qualitatifs, l'on peut penser que des relations d'échanges se développeront sur de nouvelles bases favorables à l'industrialisation des pays producteurs tropicaux. Si, au contraire, l'offre de grumes et de bois transformés ne parvient pas à suivre les exigences de la demande, ou n'y parvient que par à-coups, l'on peut et l'on doit s'attendre à ce que les industries consommatrices se détournent peu à peu des bois tropicaux, pour ne leur laisser que des débouchés non assujettis à une utilisation de masse. Or, la mise en valeur des forêts reculées ne sera rentable qu'à la condition de disposer d'un débouché vaste et sûr. Pour que le cercle vicieux d'une offre qui décourage la demande, et d'une demande qui ne stimule pas le développement de l'offre ne se noue pas en Afrique, des mesures concrètes d'ajustement de l'une à l'autre devraient être prises endéans les 5 à 10 années à venir.

B. LES OUVERTURES DU MARCHÉ

La structure des échanges euro-africains

L'Europe Occidentale constitue, de très loin, le principal marché des produits africains, qu'il s'agisse de grumes ou de produits transformés. La structure des importations européennes est caractérisée par une nette prédominance de matières premières (de 85 à 90 %) et une très faible proportion de sciages, de placages et de contre-plaqués (de 10 à 15 %). Cette structure n'est cependant pas homogène dans l'ensemble du continent, et d'autre part, elle tend à évoluer.

Le courant d'importation de grumes tropicales de l'Europe Occidentale est dominé par les achats de la France, de la République Fédérale d'Allemagne et de l'Italie. Par contre, les importations de produits transformés dépassent les achats de grumes au Royaume-Uni et atteignent 50 % aux Pays-Bas et en Belgique. Le marché européen présente donc des différences marquées selon les pays.

Les positions adoptées à l'égard d'une substitution croissante de produits transformés aux importations de grumes sont également différentes selon les pays. La Grande-Bretagne et les Pays-Bas sont beaucoup plus ouverts à cette perspective que la France, moins réticente cependant que l'Italie. Les importateurs allemands y sont dans l'ensemble favorables, par contre les industries de produits finis le sont moins.

Au total, l'ouverture de fait ou potentielle, aux achats de produits transformés, se dessine principalement dans les pays et les milieux professionnels qui s'appuient sur une tradition plus commerciale qu'industrielle. Les marges bénéficiaires à l'importation et au négoce de produits transformés s'avèrent du reste meilleures que les marges bénéficiaires sur les grumes, et cette amélioration croît avec le degré d'élaboration des produits.

L'existence d'une industrie spécialisée depuis longtemps dans le travail du bois a certainement constitué un frein aux importations de produits industriels. Mais, ainsi que cela a été relevé plus haut, on constate à l'heure actuelle une tendance, de la part de certaines industries de base (déroulage, tranchage, contre-plaqués), à se développer vers l'amont, à créer des installations industrielles en Afrique complémentaires de leurs fabrications en Europe et à contrôler parallèlement les circuits de commercialisation. Par contre, les industries d'aval envisagent rarement la possibilité de travailler avec des entreprises d'outre-mer et se préoccupent plutôt, lorsqu'il s'agit d'entreprises importantes, de contrôler ou de participer à la commercialisation de leurs approvisionnements.

D'une manière générale, il apparaît que les produits transformés ont amélioré leur position relative dans les importations européennes au cours de la dernière décennie,

mais cette amélioration est imputable aux produits asiatiques plutôt qu'africains. Elle n'en exprime pas moins une adaptation progressive de la demande à la structure de l'offre, lorsque celle-ci réduit la part des matériaux bruts pour leur substituer des matériaux ouvrés.

La sélection des produits à promouvoir en Afrique

Quels sont, sur ces bases, les produits qui, sortant d'entreprises installées en Afrique, auront le plus de chances dans l'avenir de s'écouler à l'exportation ?

L'analyse comparée du marché et des conditions de l'offre en territoire africain, permet de dégager quatre ordres de critères à la base d'une telle sélection :

1. Les débouchés

Les produits doivent correspondre à une demande en expansion, supérieure aux capacités de production prévisible (c'est-à-dire compte tenu de la disparition prévisible d'entreprises non rentables ou marginales) dans les pays industriels.

2. La commercialisation

Les entreprises implantées en Afrique doivent bénéficier d'un réseau de commercialisation bien structuré, fortement implanté sur le marché, suffisamment ramifié pour mettre le producteur à l'abri d'une défaillance localisée de la demande.

3. La standardisation

Les fabrications doivent s'étendre sur de grandes séries, dans le cadre de programmes coordonnés et de longue durée entre l'offre et la demande.

4. Une faible vulnérabilité, en termes techniques et de coûts, aux transports

Enfin, les produits doivent atteindre des valeurs unitaires assez élevées et présenter une résistance technique assez grande pour supporter la charge économique et physique de longs déplacements.

Ces quatre conditions sont indissociables et doivent donc être réunies pour assurer la viabilité de toute entreprise d'exportation implantée en Afrique.

Les critères de sélection ainsi définis se traduisent, en termes pratiques, de la manière suivante :

a) Orientation prioritaire des investissements vers des industries primaires.

. la standardisation des produits, corollaire de toute fabrication en grande série, diminue généralement quand le degré d'élaboration des fabricats augmente. Ainsi le sciage simple obéit à moins de spécifications que le profilé, et celui-ci s'incorpore à des produits très peu normalisés sur le marché européen tels que les châssis, les chambranles, les éléments de meubles...

- . bien que la commercialisation des produits du bois soit dans l'ensemble dispersée - dans les pays occidentaux en particulier - il existe des canaux de vente plus concentrés et mieux organisés pour les produits de première et de deuxième transformation, que pour les produits finis.
- . la liberté des échanges est freinée en Europe Occidentale par les nombreux règlements nationaux qui définissent les tolérances et les normes auxquelles doivent répondre les produits finis. Les produits semi-finis ne sont pas directement assujettis à de telles contraintes.
- . enfin, il est difficile de transporter sans dommage des produits finis ou très proches d'une finition complète. Le bois est un matériau vivant qui réagit à l'humidité et, d'une manière générale, aux variations atmosphériques. Or, plus le produit est élaboré, plus les tolérances d'utilisation sont étroites.

b) Exclusion de produits à faible valeur unitaire.

- . cette exclusion touche notamment les panneaux de particules et les panneaux de fibre. Ceux-ci ont l'avantage d'incorporer des bois et déchets de bois de toutes catégories et d'atteindre de ce fait des prix très compétitifs. En contrepartie, leur faible valeur unitaire rend la charge de transports intercontinentaux prohibitive. Pour les mêmes raisons, il semble exclu que des meubles de grande série, fabriqués en Afrique, puissent entrer en compétition avec des meubles de même catégorie fabriqués en Europe avec des panneaux de particules.

Ce critère exclut également les produits primaires élaborés à partir d'essences de peu de valeur et assujettis à de longs déplacements. Ainsi, le triplochiton - dénommé ayouz, samba ou obeche selon les pays - bien que se prêtant aisément au déroulage ou au sciage de qualité ordinaire, perd toute compétitivité dès lors qu'il doit parcourir de longs trajets en territoire africain, avant l'exportation. Par contre, il peut être utilisé dans les feuilles intermédiaires de contre-plaqués.

Au total, pour réduire les risques techniques et les risques commerciaux des fabrications engagées en Afrique et destinées aux marchés extérieurs, il convient de les orienter vers les produits suivants :

- les sciages de première et de deuxième transformation (profilés et moulures).
- les placages, tranchages, contre-plaqués, panneaux surfacés avec les réserves qui s'attachent au choix des essences ou à la combinaison des essences constitutives.
- certains produits finis, mais se situant à un niveau d'élaboration très proche des produits de base de 1ère et de 2ème transformation, peuvent également être pris en considération, bien qu'avec plus de réserves : traverses, panneaux de parquets, panneaux décoratifs...

Cette sélection est bien circonscrite dans le temps : elle corespond aux possibilités d'une période susceptible de s'étendre sur une dizaine d'années. Les conditions du marché pourraient évoluer sensiblement dans le long terme, soit dans un sens plus favorable à l'installation de chaînes industrielles complètes en Afrique, soit au contraire dans le sens d'un renforcement des industries d'aval dans les pays de l'hémisphère nord, et d'une orientation croissante de leurs approvisionnements vers d'autres matériaux si les bois tropicaux leur faisaient défaut. Cependant, et quelle que soit l'évolution des échanges internationaux, le développement d'industries primaires en Afrique peut constituer le support d'industries de produits finis qui approvisionneraient les marchés intérieurs de ce continent. Ainsi, l'on constate dès à présent que, malgré un niveau de consommation dans l'ensemble assez bas, il existe dans les grandes agglomérations africaines un marché dynamique du meuble et d'objets utilitaires en bois, dont bénéficient principalement des artisans et petits industriels nationaux. Il y a là, potentiellement, des forces nouvelles à stimuler et à organiser, ce à quoi contribuerait une offre locale plus large et moins coûteuse de produits primaires.

Le volume prévisible de la demande européenne

Quelles sont, pour les industries ainsi sélectionnées, l'importance et l'évolution prévisible des marchés ?

L'analyse de la demande fait ressortir les faits et tendances suivants :

- Le volume global de la demande de sciages tropicaux en Europe est, et demeurera d'ici 1980, plus élevé que celui des contre-plaqués et placages à base de bois tropicaux. Mais le marché des contre-plaqués serait le plus dynamique.

Ainsi, l'on a estimé que :

- . les importations nettes de sciages tropicaux passeraient de 1,5 million de m³ en 1970, à un niveau se situant entre 2,5 et 3 millions de m³ en 1980
- . les importations nettes de contre-plaqués passeraient de 0,8 million de m³ en 1970, à niveau se situant entre 1,6 et 2,1 millions de m³ en 1980
- . les importations nettes de feuilles de placages passeraient de 0,14 million de m³ en 1970 à 0,2 million de m³ en 1980.

Les produits d'origine africaine représentaient moins de 35 % du total des importations européennes de sciages tropicaux en 1970 et 12 % seulement des importations de contre-plaqués. Leur position dans les importations de placages était meilleure, mais sous des volumes beaucoup plus faibles : 60.000 m³, soit 42 % des importations globales, et 80 % des importations tropicales.

Dans l'hypothèse où les importations de produits africains suivraient le rythme de croissance des importations globales de l'Europe, elles pourraient évoluer comme suit :

- . de l'ordre de 500.000 m³ en 1970 à 1.000.000 de m³ de sciages en 1980
- . de l'ordre de 100.000 m³ en 1970 à 250.000 de m³ de contre-plaqués en 1980
- . de l'ordre de 60.000 m³ en 1970 à 120.000 de m³ de placages en 1980.

Une telle hypothèse est, en fait, très modérée.

La position relative des produits africains pourrait s'améliorer si les conditions suivantes étaient remplies :

- meilleure qualité des sciages

L'on reproche actuellement aux sciages africains le non-respect des mesures demandées par les acheteurs, une finition souvent négligée, l'irrégularité des approvisionnements, l'absence d'homogénéité des lots. S'il était porté remède à l'ensemble de ces défauts, il est très probable que le marché européen absorberait des quantités bien supérieures de sciages africains, les bois africains étant généralement plus appréciés que les bois asiatiques. De meilleures conditions de prix pourraient également être obtenues, car ce critère semble moins déterminant que les exigences de qualité et de régularité des approvisionnements.

- offre plus large et plus soutenue de contre-plaqués et de placages

Dans cette gamme de produits, la qualité est moins mise en cause que la disponibilité de fournitures, la production africaine étant encore très réduite. La fabrication de produits pour panneaux en Afrique correspond cependant aux tendances futures de la demande, qui s'oriente de plus en plus vers les contre-plaqués de bois durs, à usage extérieur.

Le problème des débouchés des produits de deuxième transformation, dont la fabrication est encore extrêmement faible en Afrique, est plus complexe. Il s'agit en particulier :

- . des sciages rabotés et traités
- . des profilés
- . des moulures
- . des panneaux surfacés.

De grandes réticences se font jour parmi les importateurs et utilisateurs à leur égard, dans la mesure où des produits plus simples, comme les sciages bruts, ne satisfont pas suffisamment aux exigences techniques du marché européen.

La demande potentielle est cependant élevée. Tandis que les sciages tropicaux bruts, principalement utilisés dans la construction, sont fortement concurrencés par d'autres produits (bois tempérés et matériaux de substitution) les sciages de seconde transformation, utilisés en menuiserie intérieure et dans l'industrie du meuble, ont un marché en expansion. L'on peut donc estimer que les contraintes se situent beaucoup plus à l'heure actuelle du côté de l'offre que du côté de la demande.

En conclusion, le marché européen est potentiellement très ouvert aux produits primaires de haute qualité ; les exigences techniques de fabrication et de régularité des approvisionnements tendent à y prévaloir sur les conditions de prix.

Autres marchés

1. Avant de clore ce chapitre, il convient de rappeler que la demande comprend pour quelque 90 % les pays de l'ouest européen. L'Europe de l'Est est demeurée peu active sur le marché des bois tropicaux, à l'exception de la Yougoslavie et de la Roumanie qui se sont engagées dans une politique d'investissement en Afrique, tant sur le plan de l'exploitation forestière que de la transformation du bois. Ces deux pays ont une forte tradition dans le secteur et exportent des produits finis vers l'Europe occidentale. C'est probablement afin d'alimenter en bois tropicaux leurs propres activités d'exportation qu'ils tentent de recourir aux ressources africaines. Il est trop tôt pour juger de l'efficacité d'une telle politique, mais celle-ci comporte des aspects originaux qu'il sera intéressant dans l'avenir de comparer aux orientations prises par les investisseurs et importateurs de l'Europe occidentale.

2. Le marché des Etats-Unis se présente, dans l'ensemble, différemment de celui de l'Europe. Les exigences de qualité sont en moyenne moins élevées qu'en Europe, mais une très grande homogénéité est exigée des produits importés. La standardisation des produits d'aval est également plus poussée. Cependant, le marché américain s'est peu intéressé jusqu'ici aux produits africains, la plupart de ses importations de bois tropicaux étant assurées par l'Extrême-Orient.

Cette situation semble devoir évoluer dans un sens favorable à la diversification et à l'élargissement des sources d'approvisionnement, pour des raisons de stratégie économique mais aussi de prix. D'autre part, et contrairement à l'Europe, les Etats-Unis importent peu de grumes mais donnent la préférence aux produits de première ou de seconde transformation. Ils offrent ainsi des possibilités intéressantes, et mal valorisées à ce jour, aux exportations d'industries implantées en Afrique.

3. Il eut été intéressant d'analyser d'autres marchés potentiels tels que les pays arabes et l'Afrique du Sud. On s'est limité, à titre exemplatif, à examiner un marché intermédiaire entre l'Afrique Centrale et l'Europe, c'est-à-dire l'Afrique du Nord. Les trois pays du Maghreb sont engagés dans une politique de développement industriel qui aura des effets stimulants sur les besoins en bois et produits dérivés du bois. Ils entendent cependant y pourvoir aussi largement que possible par leurs propres moyens, grâce à des reforestations et à un effort systématique de création d'industries transformatrices du bois. Sur la base des informations disponibles, il semble que le marché des panneaux, au sens large, soit appelé à se fermer progressivement aux importations. Par contre, la couverture de la consommation intérieure de sciages par la

production nationale resterait insuffisante et laisserait la voie ouverte aux importations. D'une capacité encore limitée, les marchés maghrébins évoluent rapidement et peuvent constituer des relais intéressants entre les producteurs d'Afrique Centrale et l'Europe.

C. LES POSSIBILITES DE L'OFFRE DANS LES EAMA

L'analyse de l'offre a porté sur les principaux producteurs de bois, membres des EAMA, c'est-à-dire :

- | | |
|--------------------|---------------|
| - la Côte d'Ivoire | - le Zaïre |
| - le Cameroun | - Madagascar |
| - Le Gabon | - le Togo |
| - La R.C.A. | - le Dahomey, |
| - le Congo | |

qui totalisent entre 35 et 40 % de la production de grumes du continent et plus de 80 % des exportations africaines.

Face à une demande de bois tropicaux et de produits dérivés de ceux-ci, non seulement très large mais appelée à augmenter rapidement et fortement dans le court et le moyen terme, quelles possibilités d'accroissement de la production ces pays offrent-ils ?

Déclin relatif de l'offre de produits forestiers originaires d'Afrique sur les marchés mondiaux

Une toute première considération s'impose à leur sujet et, au-delà, à l'ensemble de l'Afrique. Les exportations africaines de grumes, de sciages, de placages et de contre-plaqués - soit l'ensemble des produits forestiers actuellement proposés par ce continent - n'a cessé de décroître, en importance relative, parmi les exportations mondiales de bois tropicaux, depuis 1960. Inversement, les producteurs d'Extrême-Orient ont continuellement progressé sur les marchés d'exportation. Ainsi, en 1960, l'Afrique assurait 31 % des exportations mondiales de grumes de feuillus. En 1968 (1) cette proportion était tombée à 19 %. Or, les exportations de grumes d'Extrême-Orient passaient, au cours de la même période, de 51 % à 69 %.

Les exportations de sciages africains se sont maintenues aux environs de 8 % des exportations mondiales entre 1960 et 1968, mais les exportations de sciages d'Extrême-Orient ont progressé de 18 à 22%. Les exportations de feuilles de placage originaires d'Afrique ont amélioré leur position, en passant de 8 % à 14 % sur les marchés mondiaux; mais les placages extrême-orientaux ont progressé plus encore, en passant de 21 à 29 % des exportations mondiales.

Enfin, l'Extrême-Orient a décuplé ses exportations de contre-plaqués entre 1960 et 1968, date à partir de laquelle il assure le 1/3 des exportations mondiales ; au cours

(1) Dernière année de référence des séries décennales recueillies par la F.A.O.

de la même période, l'Afrique ne parvenait pas à doubler ses exportations et rétrogradait en termes relatifs sur les marchés mondiaux qu'elle n'alimentait en 1968 qu'à raison de moins de 3 %.

Au total, l'Extrême-Orient s'est affirmé comme premier exportateur mondial de sciages tropicaux, premier exportateur mondial de contre-plaqués, premier exportateur mondial de feuilles de placage. Les services de la F.A.O. prévoient que vers 1985, la production exportée de sciages d'Extrême-Orient pourrait être triple de celle de l'Afrique, et la production de produits de panneaux (placages - contre-plaqués) plus du double (1).

La situation qui se dégage de telles tendances est très claire : la position de l'Afrique est minoritaire sur les marchés mondiaux, ce qui n'aurait pas grande signification si ses concurrents asiatiques n'affirmaient leur position sur le seul marché important de l'Afrique, c'est-à-dire l'Europe. Or, l'Europe Occidentale est devenue le premier acheteur des sciages d'Extrême-Orient et, depuis peu, l'on y constate une percée progressive des ventes de contre-plaqués originaires de ces régions.

La concurrence ainsi établie est redoutable pour les producteurs d'Afrique ; la structure des prix de revient des produits asiatiques est meilleure que celle des produits d'origine africaine, car ils bénéficient de conditions d'exploitation forestière plus favorables (les forêts sont plus homogènes ; la densité des essences commercialisables est beaucoup plus forte ; l'accessibilité des zones d'exploitation demeure généralement bonne), les industries de transformation sont pour la plupart de grandes capacités (exception faite des scieries semi-artisanales de Malaisie) et fortement intégrées ; la main-d'oeuvre atteint de hautes productivités alors que les salaires restent bas.

Vis-à-vis d'atouts aussi importants, les producteurs africains détiennent bien quelques avantages propres, à commencer par la qualité de leurs bois, généralement plus appréciés en Europe que les bois asiatiques. Il est certain en outre que, à conditions de prix et de qualité comparables, beaucoup d'importateurs et d'utilisateurs européens préfèrent les produits d'Afrique à ceux de l'Asie parce qu'ils connaissent mieux ce continent et y sont beaucoup plus largement implantés, que ce soit sur le plan commercial ou sur celui de la production. D'autre part, et ainsi que cela a été indiqué plus haut, le Japon, la Corée et Taïwan, acheteurs de grumes, les Etats-Unis, acheteurs de contre-plaqués et de placages, exercent une pression dominante sur les marchés des produits

(1) Cette prévision, peu optimiste pour l'Afrique, ne tient pas suffisamment compte de la substitution de produits transformés aux grumes, ni des possibilités d'accroissement des ressources forestières de l'Afrique grâce à la mise en valeur des régions reculées. Mais l'on retiendra, en toute hypothèse, l'accroissement très rapide d'ici 1985 des exportations de produits asiatiques, dont la position relative s'améliorera encore sur les marchés mondiaux.

forestiers de l'Asie du Sud-Est, ce qui peut entraîner en période de haute conjoncture de brusques hausses de prix et une baisse de la qualité et de la régularité des approvisionnements. De telles périodes détournent une partie de la demande européenne des produits asiatiques et sont donc, en principe, favorables à la promotion des produits africains. C'est ce que l'on a constaté notamment lors de la reprise conjoncturelle des années 1972-1973. Mais les oscillations de la demande européenne entre l'offre africaine et l'offre d'Extrême-Orient ne peuvent en aucun cas être assimilées à une orientation préférentielle et marquée vers la première qui reste et restera, en toute hypothèse, fortement assujettie aux conditions de la concurrence par la qualité et par les prix.

L'évolution des prix de revient des industries alimentées par des grumes africaines

On s'est donc attaché à analyser la structure des prix de revient des industries de première et de seconde transformation alimentées par des grumes originaires des forêts africaines.

Les résultats obtenus dégagent les faits suivants :

- Accroissement prévisible des prix de revient des produits industriels européens

Si l'on compare les prix de revient de sciages, de profilés, de placages et de contre-plaqués fabriqués dans des usines européennes avec des grumes en provenance des forêts intérieures de l'Afrique, c'est-à-dire des forêts qui s'étendent de 500 à 2.000 km, et au-delà, des côtes, l'on constate que ces prix sont supérieurs dans des proportions variant de 7 % à 16 % selon les produits et les régions, aux prix de revient des mêmes produits fabriqués avec des grumes en provenance de régions côtières africaines. Celles-ci assurent encore l'essentiel de la production de grumes. Mais les essences commerciales s'y raréfient, ce qui entraîne inéluctablement le recours progressif aux réserves forestières de l'intérieur, malgré les difficultés de mise en valeur et surtout d'accès qu'elles présentent généralement.

L'accroissement des coûts est donc la conséquence logique du maintien et du développement de la capacité de production de bois de l'Afrique.

En outre, la mise en valeur des forêts intérieures entraîne dans la plupart des pays un certain nombre de charges indirectes qui relèvent des faits suivants :

- . immobilisation des lots, soit aux points d'embarquement ou de chargement, soit aux ruptures de charge, soit aux uns et aux autres, en raison de facteurs :
 - naturels : saison sèche pour les voies navigables ; saison des pluies pour les routes
 - de manque d'infrastructure : mauvais entretien des voies d'eau ; trop faible capacité des parcs à bois publics ; trop faible capacité des axes ferroviaires

- de sous-équipement : insuffisance du matériel de transport et de réparation ; insuffisance et/ou mauvais état du matériel de manutention
- problèmes de coordination entre les organismes responsables des différentes opérations de transport.

. dégradation et même perte d'une partie des lots, provoquées par les retards accumulés et par des stockages dont la durée peut varier de quelques semaines à quelques mois.

Dès lors, si l'on considère le total des coûts directs et des coûts indirects supportés par les approvisionnements originaires des forêts intérieures, le prix de revient des produits transformés en Europe est de 10 à 20 % supérieur à celui des produits de même nature mais incorporant des grumes de régions côtières bien desservies en infrastructures.

Le recours croissant aux réserves intérieures de l'Afrique entraînera donc une augmentation importante des prix de revient des industries dont les principales sources d'approvisionnement sont africaines. Cette situation risque de les mettre en difficulté aussi longtemps que des industries concurrentes seront alimentées par des grumes moins chères, ce qui est actuellement le cas des utilisateurs de grumes de Malaisie, des Philippines et d'Indonésie (1).

L'on peut prévoir qu'un nivellement entre les coûts de production des forêts tropicales tendra à se réaliser lorsque les forêts accessibles de l'Asie du Sud-Est auront été à leur tour exploitées et qu'il faudra mettre en valeur des zones dépourvues d'axes de pénétration. Mais la production africaine de grumes supportera un accroissement plus rapide de ses prix de revient que la production asiatique.

Ceci explique sans doute que, malgré l'allocation de nombreux permis d'exploitation dans les forêts reculées du Cameroun, du Gabon, de la R.C.A., malgré les demandes introduites auprès du Congo pour l'exploitation des forêts du nord, malgré l'intérêt manifesté par des groupes industriels à la grande cuvette Zaïroise, les réalisations récentes restent au total peu importantes.

- Structure comparée des prix de revient des industries de transformation en Afrique et en Europe

Cette constatation de base étant établie, il convient de déterminer dans quelle mesure elle peut s'étendre, ou non, à toutes les industries qui transforment les grumes africaines. Plus précisément, l'évolution prévisible des prix de revient est-elle aussi

(1) La vente de grumes asiatiques sur les marchés européens est très faible. Il s'agit donc ici des grumes achetées par le Japon, la Corée et Taiwan, et de celles qui sont directement incorporées dans des produits exportés : sciages, placages, contre-plaqués.

peu favorable aux industries implantées en Afrique qu'à celles qui utilisent, en Europe, des grumes importées d'Afrique ?

Afin de répondre à la question ainsi posée, l'analyse s'est attachée à comparer les prix de revient rendus Europe des sciages, des profilés, des placages et des contre-plaqués, selon qu'ils sont fabriqués :

- en Europe (localisation exemplative en Belgique)
- dans les différentes régions côtières d'Afrique, et en particulier dans les ports
- dans des villes ou centres secondaires correspondant à des ruptures de charge :
fleuve-rail ; route-rail.
- dans des régions reculées, à proximité de chantiers forestiers.

Les résultats ainsi obtenus permettent de dégager les faits suivants :

Première hypothèse : approvisionnements originaires des forêts côtières

- Le prix de revient des sciages produits en Afrique, dans des usines côtières et avec des grumes originaires de forêts côtières, est en moyenne inférieur de 11 à 33 %, selon les pays, du prix de revient de sciages fabriqués en Europe avec des grumes de même provenance.
- Selon les mêmes critères, le prix de revient des
 - . profilés est inférieur de 7 à 33 %
 - . placages est inférieur dans la plupart des pays étudiés de 10 à 32 %
 - . contre-plaqués est généralement inférieur de 18 à 32 %.

Dans ces régions, la charge des coûts indirects est faible (sauf lorsque, comme cela se constate actuellement à Douala, les infrastructures et équipements portuaires ne permettent pas un écoulement normal du trafic intercontinental).

L'on peut donc avancer que, d'une manière générale et à quelques exceptions près, l'avantage comparatif des usines africaines en termes de prix de revient est très net.

Deuxième hypothèse : approvisionnements originaires des forêts intérieures

En est-il de même lorsque des usines implantées en Afrique sont approvisionnées par des grumes en provenance des régions intérieures ?

Les résultats obtenus à cet égard sont les suivants :

- a) Si l'on compare le prix de revient de produits fabriqués en Europe avec des grumes importées des régions côtières d'Afrique, d'une part,

et le prix de revient (rendu marché Europe) de produits équivalents fabriqués en Afrique avec des grumes originaires des régions intérieures, d'autre part,

il apparaît que :

les prix de revient africains sont théoriquement inférieurs, avec les exceptions suivantes :

- Gabon : sciages d'usines portuaires
profilés d'usines portuaires
placages et contre-plaqués, quelle que soit la localisation
- Cameroun : sciages d'usines portuaires
profilés d'usines portuaires
placages, quelle que soit la localisation
contre-plaqués d'usines portuaires
- Congo : placages d'usines portuaires
contre-plaqués d'usines portuaires.

Les localisations non portuaires comprises dans l'analyse sont situées soit à des ruptures de charge (rail-eau ; rail-route) soit à proximité des zones d'exploitation.

Cependant, si l'on incorpore au prix de revient l'ensemble des charges indirectes qui grèvent les grumes et les produits originaires des régions intérieures, seuls les prix de revient zaïrois et ivoiriens restent nettement inférieurs aux prix de revient de produits équivalents fabriqués en Europe, parce que les coûts directs et indirects des transports y sont moins élevés qu'ailleurs.

Par contre, l'avantage d'une usine africaine travaillant avec des grumes intérieures disparaît dans les cas suivants :

- Gabon : sciages, quelle que soit la localisation
profilés, quelle que soit la localisation
- Cameroun : sciages, quelle que soit la localisation
contre-plaqués d'usines situées à des ruptures de charge
- Congo : sciages d'usines proches des chantiers
placages d'usines situées à des ruptures de charge.

Au total, les produits suivants semblent devoir bénéficier, malgré des charges indirectes éventuellement lourdes, de prix de revient moins élevés que des produits analogues fabriqués en Europe avec des grumes moins chères :

- sciages : Côte d'Ivoire
Zaïre
régions reculées du Congo et de la R.C.A.

- profilés : Côte d'Ivoire
Zaire
Congo
régions intérieures du Cameroun et de la R.C.A.
- placages : Côte d'Ivoire
Zaire
régions reculées du Congo et de la R.C.A.
- contre-plaquéés : Côte d'Ivoire
Zaire
régions reculées de la R.C.A., du Congo et du Cameroun.

Il apparaît ainsi que, en installant des usines dans certains pays et surtout dans certaines régions d'Afrique, l'on peut éviter l'accroissement des prix de revient que les entreprises européennes auront inéluctablement à supporter au fur et à mesure que leur approvisionnement en grumes viendra des forêts éloignées des côtes. Le détail des prix de revient obtenus dans différentes localisations est exposé dans l'étude. Mais l'aperçu synthétique auquel l'on vient de procéder permet d'avancer une remarque essentielle : si la charge des coûts indirects était allégée grâce à des mesures adéquates d'aménagement et d'organisation des infrastructures et des équipements qui assurent l'évacuation des produits, les avantages comparatifs des entreprises africaines s'étendraient à un bien plus grand nombre de régions et seraient bien plus élevés.

b) Enfin, il convient de comparer :

- le prix de revient des produits fabriqués en Europe avec des grumes originaires de forêts peu accessibles, d'une part,
- le prix de revient (prix rendu Europe) de produits similaires fabriqués en Afrique avec des grumes originaires de ces mêmes forêts.

Cette comparaison permet de préfigurer les traits dominants de la structure du secteur en Europe et en Afrique lorsque la majorité des approvisionnements en grumes seront originaires de régions reculées.

L'avantage comparatif des entreprises installées en Afrique par rapport à celles qui travailleront en Europe s'accroîtra sensiblement. En effet, les prix de revient de produits africains seront généralement inférieurs de :

- 7 % à 29 % pour les sciages
- 3 % à 38 % pour les profilés
- 4 % à 38 % pour les placages
- 3 % à 29 % pour les contre-plaquéés.

L'avantage des entreprises africaines sera, ici encore, amputé de la charge d'un ensemble de coûts indirects, mais ceux-ci seront également supportés par les entreprises européennes importatrices de grumes africaines. Très rares seront donc les régions qui n'assureront pas, malgré des contraintes de transport et d'immobilisation parfois très lourdes, un avantage certain, en termes de prix de revient, aux entreprises qui s'y installeront.

Au total :

- les prix de revient des produits industriels élaborés à partir de bois africains sont très généralement moins élevés en Afrique qu'en Europe, lorsque l'approvisionnement en grumes est identique dans les deux cas.
- dans beaucoup de cas, les produits élaborés en Afrique, avec des grumes originaires de forêts reculées et par conséquent chères, ont des prix de revient moins élevés que des produits similaires fabriqués en Europe avec des grumes moins coûteuses.

Ce qui signifie, en termes pratiques que :

- les industries peuvent dès à présent réduire les charges croissantes dues à des approvisionnements en provenance de régions peu accessibles, en implantant des usines de transformation dans certaines régions d'Afrique.
- lorsque un nivellement se sera opéré entre les conditions d'exploitation des forêts tropicales dans l'ensemble du monde - c'est-à-dire lorsque la production de grumes proviendra en majorité de forêts reculées, peu accessibles et peu pénétrables - il y aura un avantage certain à planter les usines de première et de deuxième transformation en Afrique plutôt qu'en Europe.

Mais cet avantage ne pourra être mis à profit que si la demande de bois tropicaux ne s'oriente pas entretemps vers d'autres matériaux. L'on a vu plus haut qu'une telle éventualité ne peut être écartée : la consommation de bois tropicaux risque d'être découragée par des approvisionnements trop irréguliers et par des prix en augmentation trop forte et trop rapide. Il est donc important, et même essentiel, qu'un effort systématique soit engagé pour rendre plus aisée, moins coûteuse et moins aléatoire la mise en valeur des forêts intérieures de l'Afrique.

- Mesures d'adaptation et de développement nécessaires à l'amélioration de l'offre

Un tel effort devrait comporter les mesures suivantes :

- de la part des Etats :

- . le développement des moyens de transport régionaux et, parallèlement, l'amélioration de l'entretien des équipements

- . l'aménagement prioritaire des grands axes de pénétration fluviaux, ferroviaires et routiers
 - . la simplification des formalités administratives et de la fiscalité relatives tant à l'exploitation forestière qu'à l'industrialisation, au transport et à l'exportation
 - . l'aménagement des politiques fiscales, en vue de favoriser la transformation locale des grumes plutôt que leur exportation à l'état brut
 - . la définition claire des objectifs de la politique forestière du pays et l'engagement, sur cette base, d'aides cohérentes à l'investissement, national ou étranger, public ou privé
 - . la garantie effective des engagements pris à l'égard des investisseurs.
- de la part des industriels :
- . une collaboration efficace à la politique forestière des pays africains, notamment dans le domaine :
 - des inventaires forestiers
 - de l'aménagement des infrastructures
 - de la sauvegarde et de la régénération des forêts
 - de la formation professionnelle des cadres et de la main-d'oeuvre.
 - . la création d'industries bien équipées et bien gérées, aptes à soutenir sur le plan technique et économique la concurrence de produits fabriqués en Europe, aux Etats-Unis, en Extrême-Orient.
- de la part des organismes internationaux d'aide au développement :
- . une aide prioritaire aux infrastructures de transport, selon des critères qui tiennent compte à la fois de leur rentabilité directe et de leur rentabilité indirecte
 - . une aide parallèle à la formation professionnelle, en particulier des cadres moyens et de la main-d'oeuvre.

Afin de clarifier ces différentes recommandations, il convient à présent de préciser certaines des mesures qui relèvent à la fois des pouvoirs publics, de l'initiative privée et de l'aide internationale au développement, à savoir :

- l'aménagement des grandes voies de pénétration du continent ; leurs effets directs et indirects sur le développement
- la création de nouvelles structures industrielles
- l'amélioration des structures d'accueil et de promotion des investissements.

L'aménagement des grandes voies de pénétration

La mise en valeur des forêts intérieures de l'Afrique est fondamentalement liée à l'aménagement de grandes voies de pénétration, qu'il s'agisse du développement des infrastructures existantes, de leur extension, ou plus généralement, des deux.

De tous les pays forestiers des Etats africains associés à la CEE, la Côte d'Ivoire est celui qui dispose du réseau de transport le mieux adapté à ses besoins. Il est vrai que les distances à parcourir y sont moins longues qu'en Afrique centrale, mais il est remarquable de constater que, malgré des coûts directs exprimés en tonne ou en m³/km, plus élevés (les transports étant assurés par camions), la charge réelle des transports dans le prix de revient des produits est beaucoup moins lourde qu'ailleurs grâce à la fluidité du trafic et à l'absence - ou, du moins, l'importance négligeable - des périodes d'immobilisation intermédiaire (1).

Cet exemple mérite d'être souligné car il démontre que la rentabilité des transports vers les régions intérieures de l'Afrique est une notion toute relative : elle doit se mesurer non seulement aux effets directs de leur utilisation (fondés sur la comparaison des coûts et des recettes) mais aux inconvénients qu'ils permettent de supprimer et d'éviter.

Or, l'on vient de voir que ces inconvénients ont pour conséquence à l'heure actuelle :

- de grever de charges indirectes généralement très lourdes la plupart des produits
- de décourager la mise en valeur des forêts intérieures, ou en tout cas de la limiter à l'exploitation des quelques essences dont la commercialisation peut être largement assurée.

Un troisième ordre de conséquences négatives, moins sensible en secteur privé, mais essentiel au regard des besoins du développement de l'Afrique, peut s'exprimer comme suit :

- la carence de bonnes infrastructures de pénétration limite le développement économique à un très petit nombre de zones, dont la plupart sont concentrées sur les côtes.

Ainsi, bien que le prix de revient des produits de 1ère et de 2ème transformation dérivés du bois soit théoriquement inférieur lorsque la fabrication est assurée dans des

(1) La charge des transports dans les prix de revient est également faible au Zaïre par rapport à celle qui doit être supportée dans la plupart des pays africains, et ce en raison de tarifs de transports particulièrement bas sur les voies intérieures. Mais l'on prévoit un certain décalage entre l'accroissement progressif de la production de la cuvette et l'adaptation des infrastructures, notamment au port de Kinshasa. La charge des coûts indirects pourrait donc, comme dans la région de la Sangha, peser sur le démarrage de cette zone d'exploitation.

usines proches des chantiers forestiers plutôt que dans les usines portuaires, celles-ci bénéficient en réalité de tout un ensemble d'économies externes, sans équivalent dans les régions reculées. L'investissement industriel doit s'accompagner dans ces dernières de la création, ex nihilo, d'un habitat, d'un système d'approvisionnement de l'exploitation proprement dite et de son personnel, et d'une véritable infrastructure sociale (école, dispensaire...). En outre, certains besoins restent, en toute hypothèse, non couverts, tels que : les contacts avec des industries et services complémentaires ; l'écoulement de la production non exportable sur le marché local... C'est ce qui explique que la plupart des industries africaines se soient installées dans ou près des agglomérations importantes, alors que, paradoxalement, ces implantations sont généralement les moins compétitives vis-à-vis des entreprises européennes travaillant avec des grumes africaines importées. Cette situation de fait engendre un blocage du développement.

Pour renverser un tel processus, il faudrait promouvoir les investissements dans les régions intérieures, mais cela suppose que les Etats Africains inscrivent les grands accès aux réserves forestières, dans des programmes plus larges d'aménagement et de mise en valeur de leurs arrière-pays.

En termes pratiques, cette perspective impliquerait les actions suivantes :

- coordonner les infrastructures forestières proprement dites à des réseaux nationaux de transport par voies ferrées, routes, voies d'eau.
- adapter le tracé des réseaux routiers et ferroviaires de pénétration à la desserte de zones habitées et de zones détenant des ressources naturelles autres que le bois (1).
- insérer dans la ligne de tels objectifs les programmes privés d'infrastructure forestière.
- susciter, grâce à ces nouveaux moyens de communication, le développement de centres secondaires polyvalents dans les régions intérieures. Dans les régions forestières proprement dites, jumeler les centres d'industries du bois à d'autres activités agricoles, industrielles, tertiaires.
- rentabiliser de ce fait les grandes infrastructures de pénétration sur un ensemble aussi diversifié que possible de ressources.
- soutenir, à l'occasion de la mise en valeur des forêts intérieures, la diffusion du développement dans l'ensemble des territoires nationaux.

(1) L'on constate généralement que l'ouverture de voies de pénétration attire des populations, et celles-ci détruisent des zones forestières entières pour conquérir des terrains agricoles. Les implantations humaines ainsi créées se déplacent au fur et à mesure de l'appauvrissement des sols, pour procéder à de nouveaux brûlis. Il semble donc indispensable de procéder, lors de la réalisation d'infrastructures d'accès aux régions forestières, à la délimitation de périmètres réservés à l'agriculture : les terres devraient être enrichies d'engrais, ce qui éviterait ou à tout le moins réduirait progressivement le recours aux brûlis itinérants et dévastateurs.

Ce schéma de principe devrait être élaboré, à l'intérieur de chaque pays, et pour chaque région, en fonction de ses caractères propres et de ses opportunités de développement. A défaut de tels programmes, il y a peu de chances que les chantiers forestiers, même s'ils devaient se prolonger par des usines de sciage, de placage, de contre-plaqué dans les régions intérieures de l'Afrique, exercent des effets d'entraînement sur l'économie générale de ces pays. Par ailleurs, la tentation serait grande, pour les États, d'équilibrer les charges croissantes d'aménagement et d'entretien des infrastructures intérieures par des plus-values fiscales, lesquelles ne seraient pas de nature à stimuler la création de nouveaux investissements.

La création de nouvelles structures industrielles

Que ce soit à l'initiative des investisseurs ou, plus généralement, à l'initiative et selon la volonté des États africains, les allocations de zones d'exploitation forestière sont et seront désormais liées à l'obligation de transformer une partie de la production de grumes avant l'exportation.

Le développement industriel sera donc lié dans l'avenir à la mise en valeur des forêts, bien que l'on puisse également prévoir la naissance d'entreprises indépendantes des exploitations forestières.

Mais, dans un cas comme dans l'autre, la structure, la capacité, l'organisation et les programmes de production des entreprises exportatrices seront tributaires :

- de la qualité, de la nature et du coût des approvisionnements en grumes
- des possibilités techniques et commerciales d'écoulement de leur production
- dans des proportions moindres, mais importantes cependant, de l'existence d'un marché local susceptible d'absorber la part non exportable de leur production.

Les avantages et les contraintes propres à ces trois ordres de facteurs diffèrent sensiblement non seulement d'un pays à l'autre, mais entre les régions de chaque pays. Aucune généralisation n'est donc possible pour définir les types d'industries du bois qu'il conviendrait désormais de développer en Afrique. L'étude s'attache au contraire à préciser les hypothèses d'industrialisation qui correspondent le mieux à la spécificité des principales zones forestières du continent, en mettant l'accent sur le caractère extrêmement contingent des critères retenus.

Quelques remarques fondamentales s'imposent cependant à leur sujet :

- 1) L'industrialisation nouvelle ne peut ni ne doit être conçue comme une simple extension de l'industrialisation passée. Celle-ci a constitué, jusqu'à présent, le prolongement de la production forestière dont elle absorbait généralement les grumes de moins bonne qualité ; désormais, l'industrie de transformation installée en Afrique utilisera de plus en plus, et par la force des choses, des grumes de bonne conformation ;

elle ne pourra écouler, pour répondre à une demande soutenue mais très exigeante, que des produits bien travaillés, précis, conformes aux dimensions et aux tolérances imposées par les utilisateurs. Il faut donc considérer que, même si elle s'inscrit dans le cadre de l'extension d'entreprises existantes, l'industrie africaine doit subir une mutation qui la fera passer du stade d'une transformation élémentaire du bois à celui d'une production technologiquement comparable à celle des meilleurs producteurs européens, américains ou japonais.

- 2) Par le fait même, la structure des entreprises africaines deviendra plus complexe : même si l'on y adopte des équipements plus simples que dans les pays industriels, elles devront offrir des garanties similaires de précision et d'homogénéité de la production. Un traitement par séchage et trempage sera le corollaire obligé des produits les plus élaborés et, d'une manière générale, de ceux qui auront à subir des transports longs et difficiles. Des ateliers d'entreposage conditionnés, des emballages hermétiques seront également à prévoir pour tous les produits qui risquent de s'altérer avec le temps. Ces conditionnements et traitements préventifs seront particulièrement nécessaires aussi longtemps que les moyens de transport interrégionaux et maritimes ne seront pas adaptés à des produits industriels plus élaborés et plus vulnérables.

- 3) Il semble peu rationnel de limiter désormais les industries de base à un seul type de produit : sciage, placage ou contre-plaqué, comme ce fût généralement le cas jusqu'ici. Pour mettre pleinement en valeur des forêts aussi hétérogènes que le sont la grande majorité des forêts africaines, il faut pouvoir utiliser simultanément les essences sciabiles, les essences tranchables, les essences déroulables, et parmi celles-ci les essences nobles pour les placages extérieurs et les essences de moindre valeur pour les feuilles intérieures. Enfin, les essences dites secondaires - autrement dit, celles qui présentent un degré de dispersion et d'hétérogénéité trop élevé pour être utilisées sur de grandes séries industrielles - se prêteraient, à partir d'essais et de sélections préalables, à la fabrication de profilés sous de petits volumes. Bref, on peut recommander aux détenteurs d'exploitations forestières d'ouvrir différents départements de transformation, ce qui permettrait d'utiliser au mieux les ressources en bois de l'Afrique. Une telle recommandation ne signifie cependant pas qu'il y ait toujours intérêt à créer de vastes complexes industriels à départements multiples. La plus grande prudence s'impose au contraire dans le choix des capacités et des localisations des différents ateliers d'une même entreprise, et l'on pourra fréquemment envisager une décentralisation des installations entre les chantiers forestiers, les usines situées aux ruptures de charge, les usines portuaires. Cas par cas, un équilibre devra être ainsi trouvé entre la capacité de production en grumes des exploitations forestières, les contraintes climatiques et techniques de transport, les coûts des facteurs industriels dans les centres urbains, les économies externes des zones portuaires.

- 4) L'ensemble de ces considérations préfigure l'installation, en Afrique, de groupes industriels assez puissants pour assurer, en amont, les charges d'exploitation de forêts éloignées, et en aval les liaisons commerciales avec les principaux marchés mondiaux. Il serait peu réaliste, en effet, de préconiser ou simplement de croire que le développement de ces industries de base puisse être assumé par des entreprises dépourvues d'une forte capacité financière, technique et commerciale.
- 5) Un tel constat s'inscrit cependant à l'intérieur de certaines limites : il ne concerne ni les entreprises qui travaillent essentiellement pour le marché local, ni les entreprises indépendantes mais auxiliaires des industries exportatrices.

Relèvent de la première catégorie :

- les scieries locales
- les fabricants et artisans du meuble
- les industries de la construction
- les fabricants et artisans d'objets utilitaires et décoratifs en bois

Relèvent de la seconde catégorie :

- les scieries indépendantes, qui travaillent pour le marché local et pour l'exportation (1)
- éventuellement, des producteurs de profilés et de moulures, à condition d'avoir un approvisionnement assuré en sciages et de bénéficier d'un bon réseau commercial.

Pour que de telles entreprises soient viables, il est essentiel qu'elles disposent d'un approvisionnement en grumes et en produits de base en quantité suffisante et à des prix raisonnables. A cet égard, elles sont et resteront largement tributaires des grands producteurs forestiers.

Mais il est de l'intérêt de tous les pays africains de promouvoir, parallèlement aux entreprises exportatrices, un secteur intermédiaire d'entreprises moyennes et même petites. Celles-ci développeront l'initiative et la créativité industrielles ; en complétant la gamme des produits dérivés du bois, jusqu'aux stades de la consommation finale, elles assureront, dans l'immédiat, une utilisation plus complète des matières premières disponibles, et à plus long terme, elles prépareront l'Afrique à dépasser le stade des industries primaires pour s'engager dans des processus industriels complets. Enfin, en étendant et en diversifiant l'offre sur les marchés intérieurs, les entreprises moyennes contribueront :

(1) Il peut s'agir, notamment, d'industries spécialisées, qui produisent des traverses, des caisses et autres produits simples pour un petit nombre de clients. Leur compétitivité est cependant mal assurée lorsqu'elles ne disposent pas de leurs propres chantiers forestiers.

- à accroître les possibilités d'emploi (alors que les grandes industries de base créent peu de postes de travail par rapport à la production)
- à développer la concurrence et à éviter de ce fait les prix trop élevés sur les marchés intérieurs
- à stimuler la consommation intérieure de produits dérivés du bois, elle-même génératrice d'une expansion plus soutenue de la demande en Afrique.

L'amélioration des structures d'accueil et de promotion des investissements

Le développement des investissements dans le secteur de l'exploitation et de la transformation du bois se heurte, dans la plupart des pays d'Afrique, à ces contraintes d'ordre physique aggravées par une insuffisance d'infrastructure et d'équipement. Quelle que soit l'envergure des problèmes que cela pose, l'on peut considérer que l'effort conjugué des pouvoirs publics, du secteur privé et des organismes internationaux d'aide au développement, pourrait permettre de les surmonter progressivement au cours des dix prochaines années. Mais cette tâche, qui répond aux intérêts des Etats, des entreprises, des populations, se heurte à un obstacle difficilement mesurable mais fortement ressenti par la majorité de ceux qui tentent de réaliser des projets industriels en Afrique. Cet obstacle est de nature politique et administrative. Il s'inscrit en outre dans des contextes sociaux qui ne sont pas toujours favorables au développement des activités économiques.

Sur le plan politique : la plupart des pays considérés ont adopté des codes d'investissement qui accordent de nombreux avantages aux promoteurs industriels. L'application de ces codes est parfois mise en échec par un accueil qui n'est pas à la mesure des intentions exprimées. En outre, une grande incertitude règne parmi les candidats à de nouveaux investissements, comme parmi les industriels installés de longue date, au sujet du statut futur de l'exploitation forestière, de l'entreprise privée, des relations entre investisseurs étrangers et pouvoirs nationaux, du rapatriement des capitaux.

Sur le plan administratif : l'introduction de dossiers relatifs à l'application du code des investissements, les demandes d'autorisations introduites auprès des pouvoirs compétents pour l'ouverture de zones d'exploitation ou l'installation d'industries, les formalités d'importation, d'équipements, d'immigration de cadres, etc..., entraînent des procédures généralement très longues et parfois très confuses.

Il en est de même dans l'application de régimes fiscaux dont la complexité peut aboutir, à la limite, au non recouvrement au moins partiel des taxes et impôts. De telles situations sont préjudiciables aux Etats, qui, de ce fait, ne disposent pas de moyens d'action à la mesure de leurs objectifs, et aux entreprises dont les décisions et les projets sont retardés ou paralysés.

Sur le plan social : les relations entre la main-d'oeuvre et les syndicats d'une part, les cadres étrangers d'autre part, sont difficiles dans beaucoup de villes d'une certaine importance. Les problèmes posés ne sont pas les mêmes d'une entreprise à l'autre, ni d'un pays à l'autre, mais l'application de procédures d'arbitrage n'est généralement pas encore suffisamment entrée dans la pratique, ni parfois dans le droit, des conflits du travail. L'ensemble de ces difficultés n'est pas propre aux Etats africains. Elles caractérisent, à des degrés divers, la plupart des pays qui doivent recourir à l'investissement extérieur pour développer leur potentiel industriel.

Mais cette constatation n'enlève rien à la nécessité d'y remédier : l'étude démontre clairement que l'Afrique propose des avantages comparatifs élevés aux industries de transformation de base dérivées du bois, malgré les difficultés actuelles d'accès aux réserves forestières. Ce serait une erreur grave de compromettre une telle mise en valeur par l'absence d'accueil, d'encouragement, d'aide efficace à ceux qui en supporteront les risques. L'avenir des forêts africaines se jouera très probablement dans les dix à quinze prochaines années : au-delà, d'autres producteurs, et d'autres matériaux, auront peut-être pris la place que l'Afrique, par une politique d'industrialisation dynamique, a la possibilité d'occuper solidement.