

La crise de la filière européenne du bois tropical en Afrique centrale



Alain Karsenty, économiste, CIRAD

La crise de la filière européenne du bois tropical en Afrique centrale

Alain Karsenty, économiste, CIRAD



Début 2018, la branche Afrique du Groupe Rougier annonce son dépôt de bilan. C'est un choc pour la profession forestière tropicale et les observateurs de l'industrie du bois en Afrique. Entreprise familiale cotée en bourse, la société Rougier fondée en 1923 à Niort, est une des plus anciennes et des plus importantes sociétés exploitant du bois en Afrique. Ses premières exploitations d'okoumé ayant commencé dans les années 1950 au Gabon, elle est également présente au Cameroun, au Congo et, depuis 2015, en Centrafrique (RCA). La surface totale détenue en concession par

le groupe Rougier s'élève à plus de 2,3 millions d'hectares et il emploie 3000 salariés, essentiellement en Afrique. Il devrait se désengager totalement ou partiellement de ses activités d'exploitation, sauf au Gabon.

Les raisons indiquées par la direction du Groupe pour ce dépôt de bilan renvoient à des problèmes connus et qui sont communs à l'ensemble de la filière exportatrice. À l'engorgement du port de Douala d'où partent les produits bois de la plupart des entreprises du Cameroun (mais aussi du Congo et de la RCA) après un long acheminement en train ou en camion, s'ajoutent les retards croissants de remboursement de la TVA aux exportateurs par les Etats d'Afrique centrale. Ces problèmes affectent également d'autres sociétés forestières, européennes pour la plupart, qui ont dû céder une partie de leurs actifs ces derniers mois. Le Groupe Wijma Cameroun, à capitaux hollandais, a dû céder en 2017 à une entreprise concurrente (Vicwood SA, dont le siège est à Hong-Kong) quatre de ses cinq concessions forestières au Cameroun. La société italienne Cora Wood SA, fabricant réputé de contreplaqué établi au Gabon, a dû céder une de ses concessions à une société chinoise pour éponger ses dettes. Les rumeurs courent à propos de possibles cessions prochaines d'autres sociétés européennes, au Gabon ou au Congo.

La fin d'un cycle

Même si les cessions d'entreprises forestières européennes à des sociétés asiatiques ont commencé au début des années 2000, il est probable que les difficultés actuelles de Rougier marquent un tournant. Au-delà des problèmes conjoncturels, on sent venir la fin d'un cycle économique assez vertueux. Celui-ci a été ouvert par les premiers plans d'aménagement forestiers dans les années 1990, et s'est prolongé par l'essor de la



certification de « bonne gestion forestière » (le label Forest Stewardship Council, FSC) une quinzaine d'années plus tard. On avait alors pensé qu'une exploitation forestière durable de la forêt naturelle, conciliant profitabilité économique, dimension écologique et progrès social, avait démontré sa faisabilité en Afrique centrale, malgré les

Crédit photo, Camenews

problèmes notoires de gouvernance dans cette région. Cependant, la profitabilité de l'exploitation des forêts naturelles repose, jusqu'à maintenant, sur le prélèvement d'une poignée d'espèces bien connues des consommateurs de bois. Au Gabon, c'est l'okoumé ; au Cameroun, l'ayous, le sapelli et l'azobé ; au Congo, le sapelli au Nord et l'okoumé au Sud ; en RCA, le sapelli ; et en RDC, ce sont quelques essences précieuses comme le wengé ou l'afrormosia qui permettent de rentabiliser les opérations. L'avantage de cette exploitation extrêmement sélective est que la forêt n'est guère endommagée par des prélèvements qui dépassent rarement, en moyenne, un ou deux arbres par hectare, soit 10 à 12 m³. Le revers de la médaille est que la concentration des récoltes sur cette poignée d'essences conduit progressivement à un épuisement du « gisement » au fur et à mesure que les forêts sont mises en exploitation de manière systématique. Cet épuisement ne signifie pas, en principe, que ces espèces deviennent menacées de disparition. Le problème est plutôt économique : les volumes restant au deuxième passage d'exploitation (légalement, 25 à 30 ans entre deux passages) ne suffisent généralement plus pour soutenir une activité industrielle et répondre à la demande des marchés. Le cas de la société Rougier est emblématique à cet égard : son rachat, en 2015, d'une concession en RCA répondait à la volonté d'approvisionner la principale usine du groupe au Cameroun, peu éloignée de la frontière centrafricaine. C'était une conséquence directe de la baisse des volumes disponibles de sapelli et d'ayous dans l'Est du Cameroun, région exploitée de manière répétée (par les industriels mais aussi par les exploitants artisanaux) depuis plusieurs décennies. Au Cameroun, l'abandon de plusieurs concessions par la société Wijma est également liée à la forte baisse du volume d'azobé à la fin du premier passage en exploitation de ces permis.

S'il reste encore de nombreux sapelli dans les concessions du nord Congo ou d'okoumé

dans celles du Gabon, les opérateurs pressentent qu'ils arrivent à la fin d'un cycle, et que la « rente de forêt primaire », ce volume exceptionnel obtenu lors des premiers passages en coupe dans les forêts anciennes, achève progressivement de se dissiper. Certes, il y a de nombreuses autres espèces exploitées ou potentiellement exploitables dans ces forêts. Mais, soit elles ne sont pas suffisamment abondantes pour remplacer les essences traditionnelles, soit leur prix de vente est insuffisant au regard des coûts d'exploitation, de transport, et éventuellement de transformation. Les marchés sont assez conservateurs, et les ordres d'achat tendent à se concentrer sur les essences les plus connues. Si, sur la dernière décennie, les acheteurs ont commencé à s'intéresser plus sérieusement à des essences comme l'okan ou le tali, dont les prix ont ainsi connu des augmentations spectaculaires, ces exemples restent rares et ces deux espèces ne sont pas suffisamment abondantes pour acquérir la même importance économique que le sapelli ou l'okoumé.

La plantation d'espèces de bois d'œuvre constituerait la réponse logique à cet épuisement des « gisements » traditionnels en forêt naturelle. Mais on sait que, sans puissantes incitations économiques ou directives autoritaires d'une administration clairvoyante, les opérateurs économiques n'investiront pas dans de coûteuses plantations qui n'entreront en production que dans trois décennies. En outre, la sylviculture des essences les plus intéressantes économiquement n'est pas toujours bien maîtrisée. Et la qualité n'est pas toujours au rendez-vous : les okoumés plantés, par exemple, n'offrent pas la même qualité de bois que les okoumés sauvages. Reste enfin la question des droits de propriété : qui possédera, dans une trentaine d'années, les droits sur des arbres plantés au sein des concessions par des opérateurs qui ne seront sans doute plus en activité ?



Crédit photo, Cirad

Une compétition faussée ?

Les concessionnaires européens, jadis incontournables dans l'exploitation et l'industrie du bois africain cèdent peu à peu leurs actifs aux investisseurs asiatiques. Si les opérateurs malaisiens sont présents en Afrique centrale depuis le milieu des années 1990, des entreprises chinoises sont entrées en force dans la filière depuis les années 2000, et, plus récemment, ce sont des investisseurs indiens, dont la multinationale Olam, qui se sont fait remarquer au Gabon et au Congo. Ces exploitants disposent de capitaux importants et les marchés sur lesquels ils opèrent acceptent des qualités parfois inférieures à celles que demandent les acheteurs européens. Ceci leur permet d'exploiter une gamme plus large d'espèces – même si la composition spécifique de leurs récoltes n'est pas, en fin de compte, très différente de celle de leurs homologues européens.

La montée en puissance de ces opérateurs asiatiques dans l'industrie forestière fait écho, bien sûr, à celle que l'on observe dans les autres secteurs économiques en Afrique.

¹Debroux L. et Karsenty A., 1997. L'implantation des sociétés forestières asiatiques en Afrique centrale - Rimbunan Hijau au Cameroun, Bois et Forêts des Tropiques, n° 254.

Elle correspond aussi à l'évolution des flux commerciaux, avec des exportations de bois africain qui se destinent de moins en moins à l'Europe et de plus en plus à l'Asie. La Chine vient en tête, mais l'Inde et le Vietnam accroissent rapidement leurs achats. Les opérateurs européens se demandent s'ils jouent bien à armes égales avec certains de leurs concurrents asiatiques. Les grandes entreprises européennes se sont progressivement conformées aux normes légales en préparant des plans d'aménagement forestiers, rendus obligatoires par les nouvelles générations de lois forestières apparues dans les années 1990-2000. Une partie d'entre elles est allée plus loin, en adoptant une certification forestière exigeante, le FSC. Ce label est important pour gagner ou conserver des parts de marché sur certains marchés occidentaux sensibles aux questions environnementales (en Europe du Nord, notamment) et espérer un prix d'achat plus élevé pour les bois ainsi labellisés. La certification constitue donc un investissement, qui pousse les entreprises à s'autoréguler pour ne pas perdre le label dont la mise en œuvre sur le terrain est vérifiée régulièrement par des auditeurs indépendants. Or, mis à part la société Olam qui a racheté en 2011 à une société danoise une grande concession déjà certifiée au nord Congo, aucun opérateur à capitaux asiatiques n'a cherché sérieusement, au moins jusqu'à présent, à obtenir le label FSC pour ses permis. Et nombre d'entre eux n'ont pas préparé ou ne mettent pas en œuvre de plan d'aménagement. Des entreprises asiatiques sont souvent épinglées par les observateurs pour des activités illicites. Ces derniers mois au Gabon l'exploitation et l'exportation illégale du kévazingo, une essence de haute valeur commerciale, a défrayé la chronique. Les sanctions prises par les administrations à l'encontre de ces pratiques illicites, sans être inexistantes, ne sont guère dissuasives : il est rare qu'un contrat de concession soit annulé ou que de très fortes amendes soient prononcées. L'exportation des bois en container, y compris, aujourd'hui, les grumes, inspectés de manière aléatoire facilite les trafics. L'application des lois est, à l'évidence, défaillante, et ceci est en partie à l'origine des différences de rentabilité entre nombre d'entreprises asiatiques et la plupart des entreprises européennes. Si les bois certifiés sont vendus plus cher sur certains marchés sensibles, une bonne partie des bois labellisés s'écoule à prix courant sur les marchés du Sud et de l'Est de l'Europe, du Moyen-Orient ou de l'Asie. Et dans ce cas, l'investissement dans la certification n'est pas rentable.

Des investissements insuffisants pour l'innovation

Si l'on peut estimer que la « mauvaise gouvernance » fausse la compétition entre les entreprises certifiées et les autres, les opérateurs « historiques » payent aussi des investissements insuffisants dans l'innovation technique et le marketing. Contrairement à une idée reçue, la majorité du bois africain aujourd'hui exporté est transformée localement. Si certaines entreprises, notamment italiennes, ont su se différencier en proposant des produits sophistiqués et attractifs, la plupart des transformateurs restent concentrés sur des « commodités », c'est-à-dire des sciages de taille standard, des bois déroulés pour les placages ou du contreplaqué. Vendre des commodités, c'est se condamner à rester « price taker », à dépendre des cours internationaux des bois et des préférences changeantes des acheteurs. Et ces derniers se tournent volontiers vers les bois asiatiques, voire les bois tempérés ou boréaux, quand les prix des bois africains grimpent exagérément à leurs yeux.

Fabriquer des produits finis, valoriser intelligemment les sous-produits du bois, trouver des utilisations appropriées aux espèces abondantes, mais faiblement rémunératrices

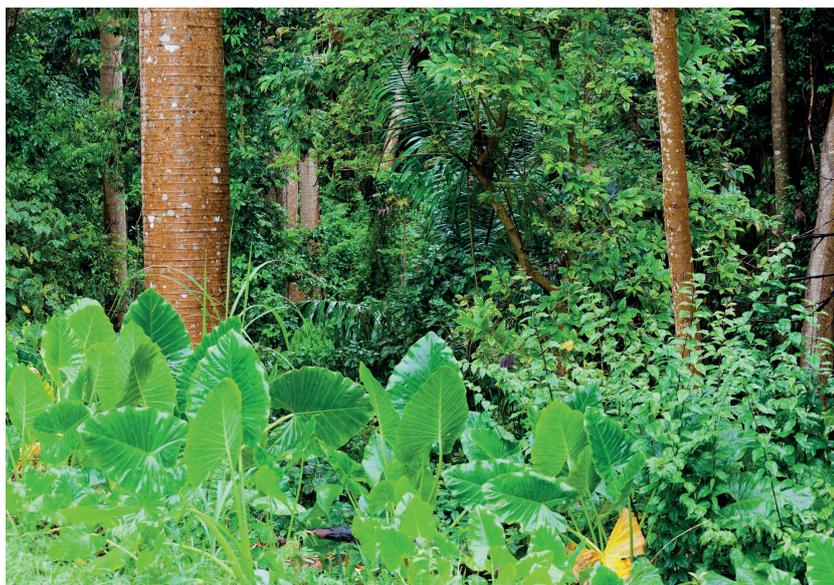
(en les plaçant, par exemple, au cœur des contreplaqués, comme les industriels d'Asie le font avec du bois de peuplier enserré dans des feuilles de placage d'essences « nobles ») constituent des voies possibles pour retrouver la valeur ajoutée qui tend à se dissiper avec la raréfaction des essences traditionnelles qui ont permis l'essor de l'industrie africaine du bois. Optimiser la chaîne de valeur, cela peut signifier également valoriser les déchets de bois à travers des processus de cogénération, dès lors que le contexte s'y prête et que la production de bois mensuelle est suffisamment élevée pour rentabiliser l'opération. S'il ne faut pas sous-estimer les difficultés de telles évolutions dans des pays où les infrastructures sont défailtantes, où le personnel qualifié manque cruellement à l'appel et où les surcoûts sont légion, il reste que certaines des entreprises européennes aujourd'hui en difficulté n'ont sans doute pas su investir de manière avisée les bénéfices confortables qu'elles ont réalisés lors de périodes plus fastes.

L'industrie du bois africain est condamnée à une telle « sortie par le haut » du fait notamment des débouchés restreints des marchés domestiques. Les coûts de production du bois industriel n'ont cessé de croître depuis deux décennies, du fait des normes d'aménagement, de la fiscalité ou du coût des différents cahiers des charges mis en place par les pouvoirs publics. D'un autre côté, le pouvoir d'achat des consommateurs africains ne progresse guère, voire s'effrite. Si, dans les années 1980, les transformateurs industriels du bois au Cameroun écoulaient entre un quart et un tiers de leur production sur le marché intérieur, cette proportion est devenue presque insignifiante une vingtaine d'années plus tard. C'est le « secteur informel », composé de scieurs artisanaux opérant généralement dans l'illégalité, qui fournit les marchés domestiques en croissance des pays africains. En RD Congo, ces artisanaux mobilisent nettement plus de bois que l'industrie formelle. Quant aux marchés sous-régionaux africains, ils sont en croissance continue mais ne sont guère rémunérateurs, car, là aussi, la concurrence des bois artisanaux, objet de trafics frontaliers intenses (par exemple entre le Cameroun et le Tchad), tire les prix vers le bas.

Le sort des forêts entre les mains des investisseurs asiatiques ?

Le retrait de plusieurs des entreprises européennes est aussi associé à un recul de la certification FSC. Rougier et Wijma au Cameroun représentaient 700.000 ha de concessions certifiées. Les actifs forestiers que Rougier devrait céder au Cameroun vont vraisemblablement être repris par des sociétés asiatiques, les seules entreprises de la filière bois en mesure de mobiliser une importante trésorerie. Parmi les sociétés chinoises qui, maintenant, dominent la filière en Afrique centrale, on doit distinguer celles à capitaux d'État (comme SBL, ex-société familiale française du Gabon rachetée il y a quelques années, ou Sunry-Sunly dans ce même pays, filiale de COFCO, China National Cereals, Oils and Foodstuffs Corporation, un vaste conglomérat) et les entreprises privées, souvent constituées par d'anciens employés des entreprises d'État chinoises opérant dans l'économie forestière au Gabon. Le gouvernement de Pékin est de plus en plus attentif à l'image renvoyée par les activités d'exploitation des ressources naturelles par des sociétés chinoises, notamment en Afrique. La « Chinese State Forestry Administration » a publié dès 2007 des directives à destination des entreprises forestières opérant à l'étranger, afin que celles-ci se conforment aux lois et règlements locaux. On pourrait donc penser que les sociétés avec des capitaux d'État se dirigeraient à plus ou moins brève échéance vers des certifications de légalité ou de « bonne gestion forestière » (type FSC), d'autant que les entreprises chinoises réexportent souvent vers l'Europe ou

l'Amérique du Nord une partie du bois africain transformé en Chine. Mais cette volonté d'amélioration de la réputation des sociétés sous l'influence de Pékin se heurte à une pratique bien connue dans la foresterie en Asie du Sud-Est, celle de la mise en sous-traitance « par appartement » des concessions forestières à des petites entreprises privées (généralement chinoises elles aussi). L'intérêt de ces sous-traitants, rémunérés sur la base des volumes qu'ils livrent chaque mois au détenteur de la concession (avec des primes pour les volumes livrés en sus du quota minimum) est de couper du bois le plus rapidement possible et au moindre coût. Difficile, dans ces conditions de respecter un plan d'aménagement ! La certification FSC d'entreprises asiatiques interviendra donc peut-être moins rapidement qu'escompté.



Le fait que plusieurs de ces sociétés, comme Olam ou Sunly-Sunry, soient des filiales de puissants conglomérats agricoles laisse aussi entrevoir des scénarios inquiétants pour la forêt d'Afrique centrale. En Asie du Sud-Est, les forêts ont d'abord été surexploitées par des entreprises forestières ne respectant pas les normes légales d'aménagement ; puis ces espaces boisés dégradés ont été progressivement convertis, par d'autres entreprises mais faisant partie des mêmes conglomérats,

en champs de palmiers à huile ou en plantations d'arbres à croissance rapide (acacias mangium notamment) destinés à la production de pâte à papier. Il est fort probable que certains acteurs économiques ont en tête le même scénario pour l'Afrique centrale. Au Congo-Brazzaville, le gouvernement, appuyé par des bailleurs de fonds, a décidé de constituer une filière cacao dans le nord du pays, et prévoit que ces plantations seront réalisées à l'intérieur des concessions forestières, dans des zones « communautaires » destinées à diverses activités agricoles. L'immense concession de la CIB (1,3 million ha), filiale du conglomérat agricole Olam, est la première concernée. Certes, des mesures sont prévues pour éviter que les plantations de cacao ne grignotent progressivement les zones boisées les plus denses, mais ces règles seront-elles durables si une véritable dynamique économique s'installe ?

Le cas d'Olam au Gabon est suffisamment intéressant pour s'y attarder. La multinationale d'origine indienne joue un rôle essentiel dans la stratégie d'« émergence » du président Ali Bongo, fondée sur l'agro-industrie. Olam est entré au Gabon comme concessionnaire forestier ; il a ensuite été l'opérateur de la Zone Economique Spéciale (ZES) de N'Kok, zone franche destinée à accueillir des industries de transformation du bois. Pour convaincre des industriels de venir s'établir dans la ZES, le gouvernement gabonais a chargé Olam de leur procurer des forêts pour approvisionner leurs usines. Olam a ainsi obtenu en concession jusqu'à deux millions d'hectares au Gabon, puis il a « rétrocédé » l'ensemble de ces surfaces à différents opérateurs ayant investi dans la ZES. Plus récemment, Olam a racheté la SNBG, société détenue à 80 % par l'État gabonais, qui faisait face à d'importantes difficultés économiques après avoir construit en 2015 une vaste usine de

transformation du bois près de la capitale. Olam devait toutefois laisser l'exploitation de cette usine et des concessions que possède toujours la SNBG, à un partenaire chinois, Yihua Enterprises, qui dispose déjà d'une usine au Gabon. Enfin, Olam pourrait devenir l'opérateur exclusif d'un « marché intérieur des grumes » dont l'objectif est surtout d'approvisionner en bois brut les unités de transformations installées dans la ZES. La majorité de ces unités sont dirigées par des Indiens, le Gabon étant devenu la destination favorite des investisseurs du bois du nouveau géant asiatique. Mais l'objectif ultime de la multinationale basée à Singapour était surtout de développer ses plantations de palmier à huile (58.000 ha aujourd'hui) et d'hévéa (11.000 ha) au Gabon. L'investissement initial dans la forêt et le bois n'aura peut-être constitué qu'un « ticket d'entrée » pour accéder à de vastes concessions agricoles dans ce pays forestier.

Et demain ?

Toutes les entreprises forestières européennes en Afrique centrale ne sont pas affectées par des difficultés économiques de l'ampleur de celles du groupe Rougier. Certaines sociétés, comme la Compagnie des Bois du Gabon (CBG), Precious Wood, également au Gabon, ou encore Pallisco au Cameroun, toutes trois certifiées FSC, semblent tirer leur épingle du jeu, bien qu'elles soient confrontées également à un même contexte économique et politique difficile. Une entreprise familiale française comme la CBG a même su attirer un fonds d'investissement international et a pu ainsi développer son outil de transformation. Il reste qu'avec la fragilisation de ces entreprises et la cession progressive d'actifs européens aux investisseurs asiatiques, on assiste au recul de la certification FSC, instrument privé qui, sans être parfait, reste un des seuls indicateurs crédibles d'une gestion forestière à long terme.

Si l'avenir de ces entreprises certifiées est d'abord entre les mains de leurs dirigeants et actionnaires, les gouvernements africains et les bailleurs de fonds internationaux ont également des moyens d'action. Du côté des gouvernements, outre les recommandations évidentes et rituelles sur l'amélioration du climat des affaires et l'état de droit dans le secteur forestier, il est temps de favoriser et d'accompagner une évolution du rôle des concessions forestières. La proposition est de passer d'entreprises dédiées à l'exploitation et la transformation du bois d'œuvre, à des structures valorisant un ensemble de ressources naturelles (ressources génétiques, produits non-ligneux, productions agroforestières, chasse sportive...) sur des espaces multifonctionnels. Une telle évolution que l'on a conceptualisée sous le vocable « Concessions 2.0 » ne sera toutefois acceptable que si elle permet aux populations locales de bénéficier en priorité des avantages des nouvelles filières, sur la base d'une reconnaissance de leurs droits fonciers au sein et autour des concessions.

Du côté des bailleurs de fonds, il faudrait accepter de considérer la dimension de bien public de la certification, instrument privé. Si les surfaces certifiées FSC stagnent, voire même reculent en Afrique centrale du fait du changement de mains de plusieurs concessions, c'est lié au nombre encore limité d'acheteurs qui acceptent de payer plus cher du bois certifié. Si l'incitation par les prix est insuffisante, on peut alors envisager une incitation à travers une baisse des coûts. Une baisse de la fiscalité forestière pour les concessions certifiées (FSC, ou le nouveau label PAFC s'il est jugé crédible par toutes les parties) semble la solution la plus simple et la plus rapide à mettre en œuvre, pourvu que les bailleurs de fonds partenaires compensent aux États des pays producteurs le manque

à gagner fiscal qui en résultera. Cette proposition a fait l'objet d'une première évaluation chiffrée . On a calculé que pour « socialiser » le cout spécifique de la certification (celui lié aux audits et autres charges associées au processus) pour les 5,6 millions d'hectares qui étaient encore certifiés FSC en 2016 en Afrique centrale, un transfert annuel de 3,55 millions € suffirait pour compenser aux Etats le manque à gagner fiscal. Et rien n'interdit des transferts plus élevés, si les bailleurs de fonds et les États producteurs trouvent un terrain d'entente. Dans un document de travail non encore publié, la Banque mondiale ajoute à cette proposition, celle de taxes d'importation (dans les pays consommateurs) différenciées selon que le bois est certifié ou non.

Utiliser le levier fiscal permet de proposer des incitations y compris aux entreprises africaines, européennes ou asiatiques, qui ne trouvent pas aujourd'hui d'intérêt à la certification, faute de demande sur leurs marchés. En attendant que des évolutions institutionnelles majeures aient lieu en Afrique centrale, il semble réaliste de laisser aux certifications indépendantes, dès lors que celles-ci sont jugées crédibles, le soin d'évaluer la qualité de la gestion forestière des entreprises. Cela n'empêchera pas la déforestation de s'étendre en Afrique centrale, du fait des pressions démographiques et des volontés étatiques de développer une agro-industrie sur le modèle de l'Asie du Sud-Est, mais cela permettra sans doute de redonner un peu de crédibilité à l'hypothèse de « mise en valeur forestière durable » que la crise actuelle de nombreuses entreprises européennes certifiées a mise à mal.

²Karsenty A. et Vermeulen C., 2016. Vers des concessions 2.0 en Afrique centrale – Gérer des droits superposés entre concession industrielle et foresterie communautaire, Perspectives n° 38, CIRAD.

³Karsenty A. et Ferron C., 2017. Recent evolutions of forest concessions status and dynamics in Central Africa, International Forestry Review vol.19, S2.