

## CONTRAINTES ET FREINS AU COMMERCE INTRA-AFRICAIN DE BOIS<sup>1</sup>

Jean BAKOUMA, Économiste Cesbc  
Copyright © 2007 Jean Bakouma

Site dédié aux enseignements : <http://www.jeanbakouma.com>

Analyser les contraintes qui pèsent sur le développement du commerce intra-africain de bois est une tâche préalable sans laquelle, l'adéquation de l'offre et de la demande précédemment analysée pourrait rencontrer de sérieuses limites dans la réalisation concrète. En effet, si les échanges Sud-Sud, et particulièrement intra-africains de sciage pouvaient se développer comme tendent à le faire croire de nombreuses études et l'analyse précédente, un tel développement exige que soient levés les obstacles qui entravent le développement des échanges dans le continent.

Les contraintes au développement des échanges intra-africains sont nombreuses. Traditionnellement, le commerce international est organisé en flux et reflux verticaux : les pays africains vendent au Nord et achètent au Nord, en revanche, les échanges entre pays africains ou pays du Sud demeurent insignifiants. Cependant, depuis l'éclatement de la crise dans les pays du Nord, les modifications enregistrées dans le commerce international ont coïncidé avec un accroissement des échanges au Sud.

En Afrique subsaharienne par exemple, la grande vulnérabilité extérieure et la tendance à la marginalisation du commerce international en dépit des programmes de stabilisation et d'ajustement ont suscité un retour à l'objectif d'intégration régionale. Cette dernière reposant sur un protectionnisme conçu au niveau sous-régional et visant à réaliser des complémentarités en déconnexion avec l'environnement international (Hugon 1988)<sup>2</sup>.

Mais, cette tentative ou plus concrètement le développement du commerce entre pays africains reste subordonné à certaines contraintes et difficultés dont il convient d'esquisser la portée. Toutes ces contraintes, suscitent donc la recherche des mesures pouvant palier à ces obstacles afin de favoriser l'essor des échanges de sciage dans le continent.

L'objet de cet article est de faire un panorama sur les facteurs qui handicapent le développement des échanges des bois et produits dérivés, particulièrement les sciages entre les pays africains exportateurs et importateurs nets, afin de prétendre suggérer quelques remèdes.

Un tel panorama exige de comprendre d'abord les conditions d'émergence du commerce Sud-Sud, l'organisation des structures du commerce international des pays africains, ainsi que les nombreux échecs qui ont truffé les tentatives d'intégration économique régionale.

---

<sup>1</sup> Texte tiré de l'ouvrage de Jean Bakouma à paraître prochainement

<sup>2</sup> Hugon Ph., (1988), « Face à la marginalisation de l'Afrique subsaharienne : ouverture au marché mondial ou intégration régionale ? », in Année africaine 1987-1988.

## A. L'émergence du commerce Sud-Sud des sciages

Les deux dernières décennies ont été marquées par l'émergence des échanges Sud-Sud surtout en matière de technologie. Ce phénomène s'est étendu jusqu'aux produits bois et dérivés et en particulier les sciages, lesquels font figure de produit d'avenir dans les perspectives d'échanges entre pays du Sud ou africains. Il convient au niveau empirique de rendre compte de l'apparition de ces échanges afin de déceler les tendances et contre-tendances à leur évolution.

Plusieurs faits marquants peuvent être relevés de l'évolution des exportations de sciages des pays en voie de développement. D'abord on peut établir une quasi correspondance entre les périodes d'expansion des exportations des pays en développement et leur destination qui est celle des pays développés. Inversement, il se dégage une correspondance entre les phases de contraction et les destinations des exportations de sciage des pays en développement vers d'autres pays en développement.

Ces deux phases, l'une de contraction, et l'autre d'expansion, ainsi que les destinations des exportations qui leur sont associées, permettent de situer véritablement l'émergence du commerce Sud-Sud des sciages au début des années quatre vingt. Celle-ci coïncide avec un ralentissement des exportations de sciage des pays en développement. Depuis, cette tendance s'est maintenue avant de s'accroître au début des années 90 avec la baisse des exportations de sciage des pays en développement. Finalement le développement du commerce Sud-Sud en matière de sciage découle d'un affaiblissement des exportations des pays du Sud. Dans ce cadre, il semble que ce phénomène soit caractéristique et issu d'une contraction de la demande au Nord, ou tout simplement de la crise.

En effet, si les périodes d'euphorie sont plutôt marquées par la marginalisation de ce commerce sinon sa disparition, la simultanéité des échanges commerciaux pendant la crise fait de celle-ci la période favorable à l'émergence du commerce entre pays du Sud. Dans ce contexte, la crise définie comme la remise en cause du mode de régulation<sup>3</sup>, est un moment contradictoire caractérisé par un double mouvement :

- une rupture de l'ancien mode de régulation et la déstructuration de son espace de fonctionnement à travers un ensemble de mutations et de changement des structures d'accumulation;
- un mouvement de recombinaison cherchant à instaurer de nouvelles bases d'accumulation et à créer un nouvel espace de fonctionnement de l'économie mondiale.

Ainsi, le corollaire à ce double mouvement semble être le relâchement des anciennes modalités d'insertion des pays sous-développés dans l'économie mondiale. Du coup, les pays sous-développés ont pu acquérir une certaine marge de liberté, leur ouvrant finalement des possibilités d'accumulation du capital, et l'émergence des échanges entre-eux. Ces derniers se sont entérinés par une volonté affichée lors de nombreuses conférences visant à promouvoir leur coopération entre les pays en développement.

---

<sup>3</sup> Voir Grec, Crise et régulation : Recueil de textes 1979-1983 Grenoble 1983.

Cette constatation empirique que nous venons de faire se trouve en fait à l'intersection des deux conceptions qui se distinguent et s'opposent quant aux déterminants économiques et politiques à la base de cette dynamique. D'un côté, cette émergence ou cette recherche d'intensification des échanges entre pays du Sud serait un processus déclenché par les pays du Sud eux-mêmes, conscients de la nécessité d'unir leurs efforts dans la bataille pour le développement et las de dépendre des économies de consommation au Nord. Ils affirment ainsi dans ce type de choix commercial une volonté d'autonomie collective qui se trouve largement favorisée par l'attitude négative de certains pays du Nord dans les négociations Nord-Sud. Cette orientation trouve une base institutionnelle dans la constitution de groupements d'intégration économique dans le but de tirer partie des économies d'échelle.

A l'opposé de cette conception se trouve celle qui fait des échanges Sud-Sud une des conséquences du développement de la récession économique au Nord. En effet, dans cette approche, l'extension de la crise au Nord a favorisé l'accumulation du capital des PVD aux structures politiques favorables, les firmes multinationales trouvant dans cette stratégie d'investissement un remède à la baisse de leur taux de profit dans le Nord. C'est donc l'essor de ce commerce qui aurait permis de ne pas accroître le déficit commercial dans le Nord, sans infirmer la thèse néoclassique aux termes de laquelle le développement du Sud naîtra de sa plus grande insertion au marché mondial.

Dans les deux cas, on peut trouver une possible convergence des deux approches qui justifie finalement l'analyse que nous avons faite sur les directions des exportations des PVD. Dans les faits, c'est dans la mouvance des échanges Sud-Sud que se situe en partie le commerce intra-africain des sciages.

## **B. Principales caractéristiques du commerce intra-africain de sciages**

Le commerce Sud-Sud qui porte principalement sur les produits manufacturés a permis aux PVD exportateurs d'inverser leurs avantages comparatifs et de transformer les fondements de leur spécialisation internationale (VELLAS 1987). Si l'émergence d'un tel commerce est le produit cumulé du ralentissement de la demande au Nord et la recherche de l'autonomie collective par le biais de la coopération économique<sup>4</sup>, force est de constater que ces échanges sont le plus souvent intra-régionaux.

En dépit de la supériorité des échanges intra-zone, on note en Afrique de faibles échanges interrégionaux en ce qui concerne les sciages entre d'une part les pays importateurs nets, et d'autre part les pays exportateurs nets. Il convient d'analyser ici quelques aspects de ce commerce afin d'en saisir les contraintes.

### **1. Commerce intra-africain et commerce global de sciages**

Le développement des échanges de sciages entre les pays africains peut en fait être recherché depuis le milieu des années soixante dix<sup>5</sup>. L'évolution au

---

<sup>4</sup>Le rôle potentiel de la coopération économique des pays en développement dans la réalisation des objectifs de progrès économiques a été maintes fois souligné et les mesures à prendre à cette fin ont été évoquées à plusieurs instances intergouvernementales des pays en développement, notamment : réunion des pays non alignés (New-Delhi 1973). Réunion ministérielle du groupe des 77 (Manille, février 1976). Cinquième Conférence du Groupe de 77 sur la coopération économique entre PVD (Mexico septembre 1976), etc.

<sup>5</sup> Par rapport au dépouillement des publications statistiques.

cours des deux dernières décennies est caractérisée par de fortes amplitudes de variation à la hausse ou à la baisse. Ainsi par exemple, entre 1974 et 1978 le commerce des sciages entre les pays africains a baissé de 68 % alors que depuis cette date jusqu'à 1992 il a fait un bond spectaculaire de 81 %, les échanges les plus intenses étant ceux de l'Afrique du Sud et de ses partenaires commerciaux frontaliers. Cependant l'importance de ce commerce est à relativiser.

En effet, la première constatation qu'on peut faire en consultant les statistiques de ce commerce rapporté au commerce global, c'est qu'il occupe une place marginale dans l'ensemble des échanges extérieurs des pays africains. Ainsi, dans les statistiques de la FAO qui ne laissent apparaître que des volumes supérieurs ou égaux à 1000 m<sup>3</sup>, les flux entre les pays africains sont presque inexistantes. Aussi cette source statistique est complétée par les enquêtes auprès des administrations de tutelle dans chaque pays.

Cependant, en considérant le plus grand exportateur africain de sciage, à savoir la Côte d'Ivoire, et tous les autres pays en développement, des calculs effectués sur les dix dernières années révèlent qu'en moyenne, 5,5 % du total d'exportations ivoiriennes de sciage sont destinées aux autres pays en développement. L'évolution de ces exportations vers les autres pays en développement semble être en corrélation négative avec les exportations à destination des pays développés.

L'évolution des flux d'exportation corrobore avec les conditions d'émergence précédemment analysées. En effet, à chaque fois que le volume global des exportations ivoiriennes de sciage stagne ou diminue, il y a une augmentation des exportations vers les pays en développement. Inversement, toute augmentation du commerce global des sciages ivoiriens se fait au profit des pays développés, et évidemment au détriment des pays en développement.

Cette évolution du commerce des sciages ivoiriens peut être étendue à d'autres pays africains ou en développement, et à d'autres produits. Il s'agit d'une évolution divergente entre le commerce parmi les PVD et le commerce avec les pays développés ; celui-ci jouant un rôle inhibiteur pour les échanges entre les pays en développement et plus particulièrement entre les pays africains. C'est le signe que la croissance des exportations africaines obéit aux impulsions du Nord, lequel modèle les économies africaines dans une structure conforme à ses besoins. C'est enfin le signe du maintien des structures qui sont liées aux structures du Nord qui, par conséquent ne peuvent permettre un développement plus intense du commerce interafricain<sup>6</sup>.

Au niveau de la demande des pays africains des produits en provenance d'autres pays en développement, la situation n'est pas caractéristique de l'évolution de l'offre des PVD à destination d'autres pays en développement. En effet en prenant le cas de la Tunisie, la demande d'importation de bois en provenance de l'Afrique a généralement augmenté avec la demande globale de bois en Tunisie. Ainsi entre 1986 et 1987, la demande globale de bois en valeur s'est accrue de 21,8%. Dans le même temps la demande de bois en provenance

---

<sup>6</sup> Bekolo-Ebbe, « Une analyse de quinze ans d'échanges entre pays africains », in Tiers monde, Tome XVIII, n°70, juin 1977.

de l'Afrique, notamment de la Côte d'Ivoire, du Gabon et du Congo (les trois pays ensemble) s'est accrue respectivement de 42% et 67%<sup>7</sup>.

En Afrique du Sud 36,5% des importations totales de bois sciés en 1992 étaient fournies par le Zimbabwe et la Zambie (tous les trois réunis). Ce chiffre s'est accru en 1993, et a atteint environ 80% du total des mêmes importations avec notamment la Côte d'Ivoire et le Ghana parmi les précédents fournisseurs africains de l'Afrique du Sud<sup>8</sup>.

Mais il faut souligner que pour des raisons linguistiques et même culturelles, les entreprises sud-africaines vont plus facilement vers les anglophones que les francophones : ainsi, leur présence au Ghana est plus importante qu'en Côte d'Ivoire. En outre, par proximité géographique, elles sont plus présentes dans les pays frontaliers et en Afrique centrale que dans l'ouest du continent<sup>9</sup>. Mais la tendance au développement ou au freinage des échanges est à rechercher également dans la structuration globale du commerce international des bois africains.

## 2. Structure du commerce intra-africain de sciages

L'analyse de la structure du commerce intra-africain de sciages peut se faire à travers un recoupement des informations statistiques publiées par la FAO, et les administrations de tutelle. Cette structuration peut se faire en suivant l'évolution de ce commerce dans le temps par rapport aux destinations, ou encore aux exportations totales des sciages, ou encore par rapport au commerce de bois bruts du fait que les pays africains sont fortement spécialisés dans ce genre de commerce.

Les calculs effectués sur l'ensemble de ces données montrent que, par rapport au total des sciages exportés en volume (toutes directions confondues), la part des exportations africaines de sciages vers l'Afrique elle-même a considérablement augmenté, passant de 3 % en 1974 à un peu plus de 20 % en 1993. Mais on doit souligner que cette évolution s'est faite avec beaucoup d'irrégularités selon les évolutions de la situation économique mondiale et ses mutations auprès des partenaires commerciaux.

Dans la même période, 1,7 % et 18 % du total des exportations africaines ont été respectivement exportés vers les autres PVD et vers l'Europe en 1974. Entre 1991 et 1993 le commerce entre pays africains a progressé plus vite que celui avec les autres PVD et l'Europe. En effet l'accroissement enregistré entre ces deux dates est de 20 % pour le commerce intra-africains alors qu'il est de - 58 % et de -38 % respectivement pour les autres PVD et l'Europe.

S'agissant des exportations en volume selon les destinations, on remarque également une divergence dans les destinations des exportations. L'évolution des exportations vers l'Afrique elle-même se fait souvent au détriment des autres pays en développement, et s'inscrit également dans un contexte de régression des exportations en direction du Nord. Donc la structuration du

<sup>7</sup> D'après les données que nous avons trouvées dans « Etude et conjoncture économique de Tunisie », Mensuel n°134 Avril-Mai 1989.

<sup>8</sup> D'après les statistiques sur les importations sud-africaines obtenues auprès du bureau du Conseiller Economique à l'ambassade de l'Afrique du Sud à Paris.

<sup>9</sup> Chatel, B., « La présence sud-africaine en Afrique francophone », Marchés tropicaux et méditerranéens, février 1996.

commerce intra-africain de sciage par rapport aux destinations en révélant que son développement se fait souvent au détriment des autres pays en développement, coïncide également et presque systématiquement avec un recul général des exportations en direction du Nord.

D'une part c'est parce que les autres pays en développement, notamment ceux d'Asie et d'Amérique latine, ont des capacités de production de sciage beaucoup plus élevées que celles des pays africains. D'autre part c'est parce que finalement, en situation de recul de la demande au Nord, les échanges entre pays africains jouent le rôle d'amortisseur à la crise. Mais, une telle conclusion bien que partielle du fait que les évolutions sur le marché de sciages ne reflètent pas forcément celles sur le marché des grumes (dont on sait que les exportations africaines sont encore largement tributaires), est un premier élément. Il convient de situer ce commerce par rapport à celui des grumes.

Ainsi par exemple, en 1974, 166 mille m<sup>3</sup> de grumes ont été exportés de l'Afrique vers l'Afrique elle-même, dont 103 mille m<sup>3</sup> ont été importés par le Maroc et 32 mille par le Sénégal<sup>10</sup>. Mais au début des années 90, l'Afrique du Sud est apparue comme le plus grand importateur africain des grumes africaines avec environ 4356 m<sup>3</sup> importés d'Afrique. La dévaluation de janvier 1994 a entraîné cependant un regain d'intérêt des grumes africaines.

Ainsi, les livraisons des grumes africaines ont surtout été destinées vers les pays d'Asie, mais aussi vers la France. D'après les statistiques de la SNBG<sup>11</sup>, les exportations gabonaises d'Okoumé (en millions de francs CFA) à destination de l'Europe auraient diminué de -14 % entre 1993 et 1995, alors que celles vers l'Asie ont augmenté de 75 % dans la même période. Il en est de même pour les exportations d'Ozigo qui ont diminué de -3,8 % vers l'Europe, alors qu'elles se sont accrues de 91 % vers l'Asie.

L'évolution récente des exportations d'Okoumé du Gabon fait apparaître ainsi une forte demande asiatique. Mais, par rapprochement des exportations de sciage et des grumes à destinations de l'Afrique elle-même, on constate que de 1974 à 1993, la part moyenne de grumes exportées de l'Afrique à destination de l'Afrique elle-même est égale à 4 %. Celle-ci est donc inférieure à la part du commerce intra-africain de sciage qui se chiffre à une moyenne d'environ 5,5 %.

Ces évolutions du commerce des grumes et des sciages à l'intérieur du continent sont le reflet de l'insuffisance ou de la vétusté des structures de transformation aussi bien dans les pays importateurs que dans les pays exportateurs. Dans les pays importateurs cela limite la demande des grumes au profit de celle des sciages. Mais, celle-ci se heurte à une faible production, et à l'existence des structures commerciales qui favorisent plutôt le commerce des bois bruts du continent vers le Nord et maintenant vers l'Asie.

Mais, malgré cette orientation quasi-dominante vers le commerce des bois bruts, l'examen de cette structuration du commerce intra-africain de sciage permet de relever les caractéristiques suivantes :

---

<sup>10</sup> D'après les sources de la FAO, Direction du commerce.

<sup>11</sup> Société Nationale des Bois du Gabon.

- Bien que les échanges de bois et dérivés soient encore faibles en Afrique, les sciages sont par contre au cœur de la progression des échanges entre pays africains en matière de bois. Par ailleurs le commerce de sciage en Afrique est à la fois intra-régional (cas de l'Afrique du Sud et de ses voisins), et interrégional (cas de la Côte d'Ivoire et du Ghana avec d'autres pays africains importateurs nets), aussi convient-il de parler du commerce intra-africain ou interafricain de sciage.
- De même il convient de noter que les bois sciés qui sont au cœur du commerce intra-africain de bois, sont la conséquence d'un redéploiement du commerce international ou plus exactement de la spécialisation. Ce redéploiement ne peut être effectif qu'à l'issue d'une déspecialisation massive dans la production des produits bruts, en ce sens que, la spécialisation actuelle nous semble être une spécialisation de blocage.
- Au regard des conditions d'émergence de ce commerce et son rôle d'amortisseur qui lui est associé, le commerce intra-africain est donc d'une importance capitale même s'il ne représente qu'une proportion encore modique du commerce total des pays africains. Mais, il est en même temps le reflet de l'expansion accélérée de la demande de sciage dans certains pays africains.
- La combinaison de ces attributs nous permet d'une part de confirmer l'existence de deux grands pôles de commerce intra-africain de sciages : l'Afrique du Sud ou plus généralement l'Afrique Australe, puis les pays du Maghreb et de l'Afrique centrale. L'aptitude limitée des pays africains à exploiter ces débouchés est le reflet de certaines contraintes qu'il faut absolument relever après les avoir analysées.

### **C. Contraintes au développement du commerce intra-africain de sciages**

La structuration du commerce intra-africain de sciage par rapport aux autres courants commerciaux des pays africains, reflète d'elle-même l'action de certains obstacles qui contrarient l'expansion du commerce mutuel. On peut admettre qu'il s'agit en fait des contraintes supplémentaires, celles qui freinent le processus d'intégration économique dans le continent. Mais, il convient de signaler que les échanges de sciage entre pays africains concernent des pays n'appartenant pas forcément à une même zone géographique. Dans ce cadre, ces contraintes seront d'une part, analysées en rapport avec les pays du Maghreb qui sont des clients potentiels des bois africains. D'autre part il s'agira de les ventiler en deux catégories fondamentales, à savoir : économique et structurelle et enfin politique et culturelle.

#### **1. Contraintes économiques**

Au niveau économique, les contraintes au développement du commerce intra-africain sont à rechercher d'abord au niveau des faits, non seulement parce que l'économiste doit en être avide (Marshall<sup>12</sup>), mais parce qu'ils sont la matière première de l'analyse économique d'une part, et d'autre part, parce que l'analyse précédente de la structure de ce commerce laisse entrevoir d'ores et déjà les faiblesses des relations commerciales entre pays africains.

<sup>12</sup> in Biacabe, *Analyses contemporaines de l'inflation*, Paris, Sirey 1962 p. 3.

### 1.1. Des structures de production inadéquates

Comme le soulignent de Bandt et Hugon (1988), l'univers de la production peut être appréhendé comme une articulation logique des procédés et des processus de production. Chaque processus décrivant l'itinéraire à suivre pour transformer par étape, et selon des exigences techniques préétablies des inputs en outputs<sup>13</sup>. Dans cette optique, l'univers de la production de sciage requiert des cohérences à la fois techniques et économiques dans le processus de transformation des inputs (bois bruts) en outputs (bois sciés dans le cas qui nous concerne).

Or, force est de constater de multiples incohérences liées à la structure de production des bois des pays africains exportateurs auxquelles se heurte le développement des échanges intra-africains de sciage. En effet, en considérant les acteurs et les modalités de distribution des permis d'exploitation jusqu'à la production des produits transformés, rares sont les pays où le processus de transformation de bois bruts en sciage obéit à toutes les cohérences techniques et économiques.

Ainsi, à quelques exceptions près, ces pays disposent encore d'une structure primaire de production de bois. Celle-ci est orientée vers des exportations de bois bruts en direction des pays industrialisés. Aussi, l'exploitation des bois africains a toujours été organisée pour répondre à une demande exprimée dans les pays européens, notamment les anciennes puissances coloniales. Ce sont donc des opérateurs de ces pays qui lui ont donné sa raison d'être, sa structuration et ses modalités de fonctionnement. Le corollaire d'une telle organisation est tel que l'appareil productif est aux mains des importateurs (Buttoud 1991).

Ainsi, alors que le commerce de produits plus transformés s'est accéléré au cours des dernières décennies, faisant une part plus importante aux sciages, aux contre-plaqués et aux moulures, le continent africain s'est caractérisé par une plus grande exportation de bois bruts. Celle-ci s'est accentuée avec la dévaluation récente du franc CFA au moment même où certains pays instaurent une hausse de leur taxe à l'exportation de bois bruts. Ce qui conforte l'objectif premier de ce commerce qui est celui d'alimenter l'activité des maisons mères européennes par leurs filiales africaines en grumes.

L'évolution du commerce africain de bois s'est donc caractérisée par la récolte et donc la production des bois bruts de plus grande valeur, pour en faire des produits spécifiques de plus haute qualité. Ce qui justifie du point de vue économique leur transformation sur leurs lieux de consommation au Nord. Cette tendance est par ailleurs renforcée par des considérations politiques et historiques tenant à la permanence des modalités d'approvisionnement au Nord qui remontent à l'époque coloniale. Aussi, l'Afrique, qui, dans ce contexte d'orientation du marché vers des produits plus élaborés, apparaît comme une exception qui ne pèse pratiquement plus dans les grands échanges de bois tropicaux, cumule des difficultés quant au développement du commerce intra-africain de sciages.

---

<sup>13</sup> Bandt, J. De, et Hugon, Ph. (1988), Les Tiers Nations en mal d'industries, CERNEA, Paris, Economica.



La production de bois bruts a été sans doute à l'origine de revenus assez élevés, mais ceux-ci n'ont pas été en mesure de financer pleinement l'industrialisation des produits bois, et n'ont pas été accompagnés d'une africanisation des capitaux. Et même, les petites unités de transformation installées n'ont pas pour objectif le marché des pays africains voisins ou des pays importateurs nets, l'équipement nécessaire à ces industries étant fourni par le Nord soucieux de s'approvisionner en bois bruts de haute qualité.

On conviendra alors avec G. Buttoud que, l'essentiel des capitaux investis appartenant aux multinationales, au-delà de l'organisation de la production africaine de bois, c'est sa dynamique même qui se trouve induite par la multinationalité de l'activité de récolte et de transformation. En effet, les filiales africaines étant plus nettement spécialisée en amont, les importateurs ont réalisé essentiellement des investissements dans l'infrastructure d'accès.<sup>14</sup> Il y a de ce fait une inadéquation de l'appareil productif avec la nécessaire transformation que requiert l'orientation du marché.

Cette inadéquation est en outre renforcée par des structures d'accompagnement dont la plus importante est l'appareil monétaire. Celui-ci, constitué en zone monétaire, agit de façon dissuasive contre toutes relations d'échanges en dehors des pays du Nord qui en sont le moteur<sup>15</sup>. L'exemple le plus souvent cité à ce propos est la zone franc, et son compte d'opération qui empêche les Etats membres de toute diversification des échanges par crainte d'une perte de devises, ayant pour conséquence un compte débiteur ou insuffisamment créditeur. Ce qui incite les Etats à plus de prudence et de « sagesse » en même temps que se renforce leur intégration avec le Nord ou tout simplement leur extraversion économique. Cette extraversion est par ailleurs stimulée par le besoin impérieux de devises extérieures fortes pour le financement des déficits de balance de paiements et le remboursement des dettes contractées.

En définitive, il y a une incompatibilité presque fondamentale entre l'appareil de production ainsi que son insertion commerciale, et le développement des échanges intra-africain de sciages. Cette incompatibilité se trouve confortée dans les freins à l'industrialisation en Afrique, lesquels ont conduit à des échecs des stratégies d'industrialisation mises en œuvre dans le continent. Ainsi, même dans des groupements économiques déjà constitués en Afrique, on constate une absence de réalisations sectorielles qui contrarie l'expansion des échanges dans le continent.

## **1.2. Les freins et les échecs de l'industrialisation communautaire**

Les années 80 qui devaient être, selon le plan d'action de Lagos<sup>16</sup>, celles de la « décennie du développement industriel en Afrique noire » se sont soldées par une absence de démarrage industriel. Beaucoup d'écrits ont été consacrés à l'absence d'un réel démarrage en Afrique noire<sup>17</sup>, c'est dans ce sens d'ailleurs

---

<sup>14</sup> Buttoud G. op cit 1991.

<sup>15</sup> Bekolo-Ebé, B., op. cit.

<sup>16</sup> Voir OUA 1981.

<sup>17</sup> Les explications traditionnelles de la sous-industrialisation en Afrique noire sont la déficience des facteurs de production, la domination extérieure et l'inadéquation des politiques

qu'on ne peut à proprement parler d'une désindustrialisation en Afrique noire, tant il est vrai qu'aucune base industrielle un tant soit peu consistante ne peut être considérée comme établie (Judet<sup>18</sup>).

Dans le domaine particulier de la transformation de bois en Afrique, les différents obstacles à son expansion sont fondamentalement ceux qui ont été analysés par G. Buttoud en 1991. Ainsi, subordonnés à une logique extractive des exploitants forestiers, les grands projets d'industrialisation de la filière africaine de bois ont été sans lendemain. Comparativement aux pays asiatiques où la transformation a été organisée impliquant les différents acteurs acceptant dans un premier temps de se partager les coûts, il en a été autrement en Afrique.

Tout d'abord l'Etat est intervenu dans la filière bois comme dans l'ensemble de l'économie pour organiser le fonctionnement des différents maillons depuis l'accès de la matière première jusqu'à la commercialisation des produits semi-finis. Ce rôle d'entrepreneur dévolu aux pouvoirs publics, s'il se justifiait dans le cadre d'un développement fondé sur des « industries industrialisantes », n'a pas permis une expansion de l'industrie<sup>19</sup> du bois ou de l'industrie en général en dépit de quelques grandes réalisations dans le domaine de la chimie, des hydrocarbures, etc.

Dans ce continent en effet, et en particulier dans le domaine forestier, il ne s'est nullement agi pour les industriels de s'implanter sur des créneaux porteurs à l'exportation par une politique spécifique visant à orienter la production vers ceux-ci, en jouant sur les économies d'échelle pour en conforter la rentabilité. Il a été seulement question, pour les industriels comme pour les Etats, de profiter des ressources existantes, du mieux qu'on pouvait et dans une vision à court terme, pour y prélever une rente additionnelle. De ce point de vue, la logique n'a pas été de type productiviste pouvant restructurer l'appareil productif pour l'orienter vers des secteurs où l'intérêt national était le plus grand. C'est bien plutôt une logique redistributive, essayant de faire profiter ce qui existait pour en tirer une fiscalité plus importante. Cette logique et cette subordination de l'industrie ont tellement marqué le processus d'industrialisation en Afrique que même les projets communautaires d'industrialisation sont demeurés factices.

C'est dans ce sens qu'en dépit d'une place de choix accordée à l'industrie communautaire lors du traité révisé de l'UDEAC<sup>20</sup> en 1974, il n'existe quasiment pas d'industrie appartenant à l'union douanière. Le manque d'harmonisation des politiques industrielles et l'absence d'une véritable stratégie communautaire ont obéré (au moins partiellement) l'investissement dans l'industrie communautaire et en particulier dans celle de transformation de bois. Il en est de même dans le cas de la CEDEAO où cet échec est encore plus

---

économiques. A ces trois explications, G. Grellet ajoute (1988) l'impossibilité de l'industrie africaine à créer des effets redistributifs de façon à élargir son marché national. Notre point de vue est qu'au contraire c'est parce que les trois thèses s'imbriquent qu'il y a impossibilité de créer des effets redistributifs.

<sup>18</sup> Judet, P., 1989; Secteur non structuré et développement industriel.

<sup>19</sup> Ikonicoff dans "Trois thèses erronées sur l'industrialisation du Tiers monde", montre que dans la pratique le seul moyen pour ces industries lourdes de fonctionner est de ponctionner l'excédent créé par d'autres activités économiques. De surcroît, ces industries semblent susciter un besoin de financement extérieur permanent contribuant ainsi au processus d'endettement, in Revue tiers monde, n° 110, avril-juin 1987.

<sup>20</sup> Union Douanière des Etats d'Afrique Centrale.

cuisant, par manque de coordination des politiques d'industrialisation<sup>21</sup>. Cette constatation peut être étendue à d'autres groupements économiques. Ainsi l'évolution de la valeur ajoutée manufacturière dans certains groupements économiques d'Afrique, est loin d'être spectaculaire.

Excepté l'UDEAC, on note dans les autres groupements un net recul de la valeur ajoutée manufacturière. En réalité, malgré quelques exceptions au niveau de la manufacture, l'industrie du bois est au diapason du mouvement général en Afrique subsaharienne notamment francophone. Elle est sauf exception (Côte d'Ivoire, Ghana et Cameroun) embryonnaire et sporadique. Dans les pays pétroliers tels que le Congo et le Gabon, cette situation est d'autant plus inquiétante que la rente pétrolière semble avoir un effet dissuasif sur la mise en œuvre d'une industrie moderne de transformation des bois.

Ainsi, en période de haute conjoncture dans le secteur pétrolier, le secteur bois devient « négligeable parce que négligé »<sup>22</sup>. La faiblesse de la valeur ajoutée manufacturière se cumule à la faiblesse des échanges intra-régionaux. C'est un phénomène quasiment général qui touche l'ensemble des groupements commerciaux subsahariens.

Hormis la CEAO dont les échanges régionaux se sont accrus régulièrement pour atteindre un niveau supérieur à 10 % des exportations totales, et dans une moindre mesure la ZEP, le commerce intra-régional africain reste marginal. Cette marginalisation se trouve auto-entretenu par l'absence ou les contraintes des réalisations sectorielles.

Celles-ci ont conduit directement à l'échec du développement harmonisé. En effet, les objectifs que se sont fixés l'UDEAC et la CEDEAO, à savoir la promotion du développement national dans ces pays par des actions communes dans les infrastructures et les équipements, n'ont été aucunement réalisés. Au contraire on a assisté à un fossé considérable entre les pays d'un même groupement, notamment lors du boom pétrolier. Cet échec dérive en partie des égoïsmes nationaux qui sont exacerbés en temps de crise, conduisant le plus souvent au repli sur soi des pays avancés qui préfèrent financer leurs propres projets de développement.

En effet, les gouvernements ont continué à faire passer les considérations nationales avant les efforts régionaux. Ils ont été en outre réticents à céder une partie de leur souveraineté nationale sur des questions qui auraient pu être traitées de façon plus efficace par une instance régionale (principe de subsidiarité). On note ainsi le peu de priorité accordée au financement des organisations régionales par les gouvernements. Par ailleurs, dans la plupart des accords, les mesures de libéralisation des échanges visaient des marchandises parmi lesquelles les bois sciés ne font pas souvent partie.

En définitive, les efforts consentis au niveau régional pour intégrer le marché ont été particulièrement limités. De telles limites relèvent du fait que les pays africains concernés, et en particulier ceux au sud du Sahara, ne

<sup>21</sup> Cette communauté ne comptait en 1982 aucune réalisation d'après Diouf M. dans « Intégration économique », in Perspectives africaines, p. 159.

<sup>22</sup> Nous empruntons cette expression à J. Charmes qui l'a forgée à propos du secteur « non structuré » dans sa communication au colloque du Sfax intitulé « Le secteur non structuré et l'économie du développement », avril 1983.

réunissent que très peu de conditions à une intégration satisfaisante du marché, et en particulier celui des bois sciés. Même les marchés régionaux créés sont loin d'atteindre la taille minimum requise pour assurer des économies d'échelle importantes, surtout dans le contexte d'une structure industrielle faible et d'une infrastructure inadaptée.

Ainsi assiste-t-on à des inégalités dans le rythme de développement industriel, ce qui conduit à une désaffection des pays les moins avancés vis-à-vis de la coordination des efforts d'industrialisation qui devraient être traduits par les plans nationaux de développement dans le cadre des projets communautaires.

Mais, l'insuffisance des excédents exportables des pays africains vers d'autres pays africains découle aussi d'un autre ensemble de facteurs qui accroissent les contraintes liées directement ou indirectement à la production de bois sciés dans le continent et à son inadéquation avec le commerce intra-africain.

### **1.3. Le problème de devises et de coopération monétaire**

L'absence de moyens pour régler les transactions régionales constitue l'une des grandes contraintes qui freinent le commerce intra-africain de sciage. En 1976, certaines organisations régionales telles que la CEDEAO avait créé un organisme d'apurement (West African Clearing House : WACH) dans le but de surmonter cette difficulté. Pour les Etats d'Afrique de l'Est, d'Afrique australe et de l'Océan indien, un autre organisme d'apurement, le PTACH (Préférentiel Trade Area Clearing House) a également été créé en 1984.

L'expérience tirée de ces mécanismes de paiement est variable. En ce qui concerne le WACH, on note une tendance à l'accumulation des crédits des pays à monnaie relativement forte et des augmentations correspondantes des débits des autres pays dont la monnaie est relativement faible. Par ailleurs les coûts des transactions sont élevés et les délais nécessaires pour les règlements des paiements sont longs. En conséquence, seul un faible volume des échanges régionaux officiels passe actuellement par cet organisme d'apurement.

D'après la Commission européenne, la part du commerce intra-régional passant par le WACH est passée d'environ 40 % en 1983 à 0 % en 1990. Mais on note une progression encourageante de l'augmentation du volume des transactions en ce qui concerne le PTACH<sup>23</sup>. Même si la coopération monétaire n'est pas exempte de difficultés, son inexistence dans le cas des pays africains exportateurs nets, et importateurs nets de sciage ne favorise pas véritablement les échanges.

Cependant, la recherche de devises fortes pour les pays africains exportateurs, semble trouver aussi un gain d'intérêt dans les problèmes croissants de change qui affligent de nombreux pays africains en difficulté, et qui viennent aggraver la médiocrité des recettes d'exportation et le lourd fardeau de la dette. Ainsi la décennie écoulée a vu plus d'une vingtaine de pays en développement faire appel au fonds de financement compensatoire du FMI en raison de leur insuffisance de recettes d'exportation<sup>24</sup>. Au niveau des pays

<sup>23</sup> Commission des Communautés Européennes, 1991, Intégration et coopération régionales en Afrique Sub-saharienne : Question-clés pour un programme d'action, Travaux préparatoires au débats au sein de la coalition globale pour l'Afrique.

<sup>24</sup> FAO, Rapport et perspectives sur les produits, 1981-1982.

importateurs nets, cette situation a également contraint les pays à réduire sensiblement leurs importations.

Du coup, les exportateurs ont davantage acheminé leurs exportations vers des pays qui règlent en monnaies étrangères convertibles. Ce qui, face à l'inconvertibilité directe des monnaies africaines (hors zone francs) a intensifié les échanges entre les pays africains et les pays du Nord au détriment du commerce intra-africain. En plus du règlement des exportations en devises convertibles par les pays développés, ces derniers permettent aux pays en développement d'importer du Nord sans avoir à faire des versements immédiats en devises étrangères, et au moyen de subventions, de prêts, de crédits bancaires et de crédits fournisseurs que peu de pays en développement peuvent se permettre de consentir<sup>25</sup>. C'est ce type de facilités, ou de difficultés dans un autre sens, qui limite au moins partiellement le développement des échanges intra-africain de sciage. Au demeurant, ce problème de devises se prolonge sur le plan financier.

En effet, la circulation monétaire n'est pas facilitée en Afrique de sorte que les créanciers privés ou publics de la plupart des pays refusent systématiquement les chèques qui leur sont remis, par crainte de non approvisionnement des comptes débiteurs. De tels comportements, émerge le manque de crédibilité du système financier tout en paralysant l'appareil économique tout entier aussi bien dans les pays exportateurs que dans les pays importateurs.

Ainsi dirait-on avec Schuldners (1990), « qu'une économie, où l'on ne peut régler ses affaires par chèque, et où les « El Hadj » et notables locaux achètent leur luxueuse limousine en sortant des liasses de billets froissés des grandes poches de leurs boubous, est une économie qui se prive des moyens élémentaires d'une croissance moderne qui doit reposer sur le développement du crédit des banques. »<sup>26</sup>

Les systèmes financiers et bancaires des pays africains sont beaucoup plus subordonnés aux pouvoirs politiques locaux que leurs homologues occidentaux. A cet effet, l'existence de quelques banques du commerce extérieur ne joue aucun rôle en faveur du développement des échanges interrégionaux<sup>27</sup>. Même dans des groupements où existent des chambres de compensations (CEDEAO, ZEP), il n'est que de constater des résultats peu satisfaisants, notamment dans le cas de la Chambre de Compensation de l'Afrique de l'Ouest(CCAO).

- D'abord, l'absence de dynamisme et le manque de souplesse du système de compensation nuisent à l'expansion des opérations à traiter. De même l'absence de mécanismes de crédit à court terme, (qui au contraire, existaient dans le cas de l'union européenne des paiements)

---

<sup>25</sup> FAO, Promotion des échanges agricoles entre pays en développement, Rome 1984

<sup>26</sup> Schuldners, G., S'unir : le défi des Etats d'Afrique central, Paris, L'Harmattan 1990.

<sup>27</sup> A ce sujet Robson R. stipule que « la condition requise fondamentale pour qu'une union douanière ou une communauté économique soit efficace est qu'il doit y avoir une convertibilité intra-régionale courante, c'est-à-dire une absence de contrôle des changes pour les transactions de changes liées aux échanges courants dans le groupe." dans "Intégration Développement et Equité" p.174.

se traduit par une accumulation de soldes débiteurs impayés, ce qui handicape le mécanisme de compensation.

- Ensuite, la cotation des monnaies hors zone franc (inconvertibles et faible) en Unité de Compte de L'Afrique de l'Ouest (UCAO<sup>28</sup>) en fonction de leur cours officiel et non parallèle a amoindri le recours des opérateurs à la CCAO. Ceux-ci prennent généralement comme taux de change de référence le taux du marché parallèle et utilisent donc en priorité les circuits informels.
- Puis, la faiblesse du système d'information et le caractère facultatif du passage des opérations par la Chambre n'ont pas été de nature à accroître son pouvoir d'attraction. Par ailleurs, le faible niveau de diversification des instruments financiers n'a pas permis d'attirer les opérateurs économiques.
- En outre, certains comportements émanant des pays membres eux-mêmes ont nui à l'activité de la CCAO. Par exemple le Nigeria a isolé des circuits de compensation ses opérations pétrolières.
- Enfin, l'appartenance des pays membres de la zone franc (UEMOA) à la CCAO a nui à ses opérations. Elle s'est en effet traduite par une moindre utilisation du circuit de la Chambre de Compensation en raison de la convertibilité du franc CFA : les pays hors zone franc ont souvent demandé à être réglés en FCFA et ont donc privilégié les relations financières bilatérales au détriment de la CCAO<sup>29</sup>.

Finalement la promotion des monnaies dans les échanges intra-africains est demeurée insignifiante, de sorte que la Chambre de compensation n'a pu pleinement jouer son rôle escompté d'instrument monétaire et financier au service de l'intégration régionale. Malheureusement, à ces obstacles se cumulent ceux qui relèvent d'une mauvaise « marketisation » des bois africains, et de loin, de leur faible compétitivité.

#### **1.4. Faiblesses d'informations et de prises de contacts commerciales**

L'exclusivité des flux d'exportations africaines des sciages vers les pays du Nord, reflète au moins en partie la méconnaissance des exportateurs des bois africains des possibilités d'importation des pays africains importateurs nets ou potentiels. Pour des raisons d'ordre historique, les courtiers et les entreprises commerciales des pays développés semblent mieux connaître ces marchés intérieurs africains et sont en mesure d'en profiter. A notre connaissance, il n'existe pas dans les pays africains exportateurs de bois, de centres d'information adéquate sur les marchés des pays en développement et particulièrement africains, en dépit de l'utilité de telles informations.

Même si cette situation peut relever partiellement de l'insuffisance d'informations fiables et à jour dans les pays africains eux-mêmes, il n'en demeure pas moins vrai que l'absence d'action de marketing dans ces pays

<sup>28</sup> L'UCAO est l'unité de compte dans laquelle sont exprimées toutes les transactions passant par la CCAO. Sa parité est fixée par le Comité monétaire et permet de déterminer le taux de conversion des monnaies des pays membres. Art 7 et Al.

<sup>29</sup> Pinto Morera, E., Politique d'ajustement et Intégration régionale en Afrique centrale et de l'Ouest, Thèse pour le Doctorat en Sciences économique, Université de Nancy 1995.

apparaît comme un obstacle majeure. A l'opposé, d'autres pays notamment européens, par ces actions se sont positionnés sur ces marchés. Ainsi, comme au niveau gouvernemental peu de commissions commerciales ont été établies avec d'autres pays africains importateurs de bois, on comprend le peu de contacts entre les entreprises d'Etats chargées de l'exploitation et de la commercialisation des bois avec leurs homologues dans les pays demandeurs.

Par ailleurs, le statut même de ces entreprises limite leur capacité au marketing des produits bois dans le continent. En l'occurrence les entreprises d'Etat sont peu enclines à pratiquer des actions de marketing ou à mettre en œuvre une véritable stratégie commerciale par manque de moyens. De même, certaines pratiques restrictives des entreprises privées opérant dans le secteur font obstacle à l'expansion du commerce intra-africain de bois sciés, notamment lorsqu'il s'agit des multinationales qui exigent que l'importation soit exclusivement assurée par leur filiale.

Dans le cadre d'accords d'exclusivité, l'exportateur accepte généralement de donner l'exclusivité à l'importateur à condition qu'il s'engage à acheter la totalité ou l'essentiel des produits dont il a besoin à l'exportateur. Lorsque l'importateur occupe une position dominante comme c'est le cas pour les bois africains, il devient difficile aux importateurs concurrents, les entreprises privés ou d'Etat des pays africains par exemple de s'introduire sur ce marché. Dans la mesure où ces entreprises privées dominent la production et la commercialisation des bois africains, on comprend alors que les marchés africains soient ignorés et l'exportation exclusivement orientée vers le marché du Nord. A ces obstacles, il convient d'ajouter la remise en cause de la compétitivité des bois africains.

### **1.5. La contrainte de compétitivité**

Il est reconnu qu'une grande partie de la production industrielle africaine se fait à des coûts qui ne sont pas compétitifs par rapport au marché mondial. Au demeurant, la sous-compétitivité des bois africains est le produit conjugué des facteurs à la fois endogènes et exogènes. Les facteurs exogènes sont imputables à la dynamique du marché et à la structuration du commerce africain. En effet, structuré en fonction des seuls besoins en matières premières au Nord, le commerce international des bois africains ne résulte pas tant de la volonté des maisons mères de profiter des coûts faibles que de s'assurer l'accès à une ressource. Dès lors, la logique transnationale des entreprises a fait baisser la compétitivité des produits transformés africains (Buttoud 1993).

Du fait que les clients traditionnels des bois africains sont les maisons mères, le commerce africain des bois s'effectue donc largement par des flux internalisés entre une firme et ses filiales. On comprend ainsi que les facteurs endogènes à la sous-compétitivité des bois africains soient entretenus par ces réseaux de commercialisation de sorte que ces opérateurs peuvent être considérés à la fois en situation de monopole et de monopsonne.

Dans ce cadre, la recherche de la compétitivité n'a guère de sens, et l'orientation des produits vers les autres pays africains encore moins. Rien d'étonnant que les pays africains du Maghreb situés à proximité des marchés européen soient plus approvisionnés par ces pays européens que par les pays africains, en dépit des discours mielleux sur la coopération économique entre pays en développement. Ce panorama d'obstacles économiques à l'expansion

des échanges intra-africains demeure bien entendu insuffisant, il convient de souligner également les contraintes d'ordre structurel qui pèsent sur ce commerce.

## **2. Contraintes structurelles**

Les obstacles structurels sont de loin les plus importants à l'expansion des échanges entre les pays africains. Dans des groupements économiques déjà créés (UDEAC, CEDEAO, etc.) en Afrique pour accroître les échanges commerciaux intra-régionaux, le faible développement des structures contribue largement à freiner ces échanges. Il n'y a donc pas de doute que ces contraintes structurelles se posent avec plus d'acuité lorsqu'il s'agit des échanges entre les pays d'Afrique au sud du Sahara et ceux du Maghreb. Ces contraintes structurelles ont été remarquablement inventoriées par la Banque Mondiale dans le Rapport A Mansoor. On peut citer quelques contraintes qui sont censées limiter le commerce de sciages entre les pays africains.

### **2.1. La faible densité de la population**

La densité de la population serait de l'ordre de 20 habitants au km<sup>2</sup> en Afrique subsaharienne, contre 53 habitants dans l'ensemble des PVD et 24 dans les pays industrialisés<sup>30</sup>. Le bas niveau de la population produit un effet défavorable aux échanges : il accroît les coûts unitaires de distribution des produits. A cet égard, la présence des coûts unitaires de distribution prohibitifs, parallèlement au privilège accordé à la rente pétrolière dans des pays tels que le Congo et le Gabon qui sont des pays très peu peuplés, et l'exportation d'autres minéraux dans un pays comme la RDC, handicapent l'expansion du commerce des bois sciés dans le continent.

### **2.2. Les imperfections des marchés africains**

Comme il a été souligné précédemment, le rapport A. Mansoor stipule que l'insuffisance d'information sur les possibilités d'offre et de demande des différents pays limite les échanges interafricains. Les entreprises africaines importatrices ne sont pas suffisamment informées de l'existence d'exportateurs africains capables de satisfaire leur demande<sup>31</sup>. Cette carence a pour conséquence le maintien des relations d'échanges traditionnels (importateurs africains-exportateurs de pays industrialisés) au détriment du commerce intra-régional.

### **2.3. L'inexistence d'infrastructures adéquates**

L'état défectueux des transports et communications en Afrique accroît les coûts de production et réduit les possibilités d'échanges. Il allonge aussi les délais de livraison des marchandises. La Banque Mondiale note qu'il faut quatre fois plus de temps pour écouler les produits sur un marché de l'Afrique

---

<sup>30</sup> Banque Mondiale (Rapport Ali Mansoor *et al.*) "Intra-Regional Trade in Subsaharian Africa report" n°7685 AFR Washington DC 1989.

<sup>31</sup> La Banque Mondiale note par exemple que le Cap-Vert n'a pas conscience qu'il pourrait importer de l'aluminium du Cameroun pour la fabrication d'ustensile de cuisine plutôt que de l'importer du Portugal. Cf. Banque Mondial "Intra-Regional Trade in Subsaharian Africa op. cit.



que sur un marché des pays industrialisés<sup>32</sup>. Ainsi, la médiocrité des services de transport fait obstacle au commerce intra-africain de sciage, même s'il existe une offre et une demande qui peuvent être satisfaites dans le continent.

L'absence des services maritimes réguliers, ou l'existence de liaisons aériennes et de télécommunications encore lamentables compliquent les échanges entre les pays africains, de sorte qu'il n'est pas aisé pour un homme d'affaire de se déplacer d'un pays à l'autre pour mener ses affaires. Ces transports et ces liaisons de télécommunication qui concernent souvent les échanges Nord-Sud sont encore très peu limités dans le cas des échanges intra-africains notamment entre les pays au Sud du Sahara et ceux situés plus au Nord ou plus au Sud du continent<sup>33</sup>.

Cette insuffisance des voies de communication est aussi présente à l'intérieur d'une même région ou même à l'intérieur des pays concernés. Au Congo par exemple l'évacuation des bois surtout ceux du Nord requiert plusieurs semaines voire des mois pour arriver au port d'embarquement. Au Centrafrique par exemple, les coûts de transport des bois bruts jusqu'au port de Douala (Cameroun) représente environ 80 % du prix CIF. Ce manque de fluidité de l'écoulement des bois depuis les lieux de la récolte jusqu'aux ports d'embarquement est très démotivant pour les industriels désireux de s'installer. Démotivation qui se trouve confortée par la non proximité entre les pays exportateurs et les pays importateurs nets.

#### **2.4. Disparité des régimes douaniers et fiscaux**

Toute disparité des droits de douane ou des taxes fiscales sur les marchandises donne naissance à une contrebande vers les pays où les droits sont plus élevés. On a constaté notamment d'importants trafics des pays francophones vers les pays anglophones. De même, la lourdeur des formalités douanières, la multiplicité des documents exigés et les "chicaneries" des fonctionnaires entraînent d'importants retards et des coûts élevés, avec pour résultats, l'impossibilité d'expédier les produits bois dans des délais requis.

En particulier, le déplacement de l'exploitation forestière de l'Afrique de l'Ouest vers la cuvette congolaise a entraîné des modifications dans la structure des coûts, notamment des coûts de transport. On peut finalement noter que la contrainte de transport et des liaisons de télécommunication, aussi bien à l'intérieur des pays exportateurs qu'entre exportateurs et importateurs, ne favorise pas la maximisation des exportations des sciages entre les pays africains.

Tout comme, l'absence de groupe de pression sur les pouvoirs publics constitue une lacune à l'expansion des échanges dans le continent. A ce propos, soulignons qu'il n'existe pas encore en Afrique une classe d'entrepreneurs panafricains ambitieux. L'inexistence des groupes de pression pour inciter les Etats à accélérer la coopération économique et à conquérir le marché continental justifie au moins en partie l'inexistence d'industries de taille

---

<sup>32</sup> Banque Mondiale Rapport A. Mansoor op. cit.

<sup>33</sup> Selon Jean NGandjeu, " ...parce qu'ils sont peu harmonisés et modernisés, les transports africains laissent encore place dans une très large mesure au transport à dos d'hommes ou d'animaux, aux pistes de brousse. C'est pourquoi le commerce intra-africain en général représente actuellement à peine 5 % du montant global du commerce des pays africains », in « L'Afrique contre son indépendance économique? », pp. 181, 1988.

régionale ou continentale<sup>34</sup>. En Afrique, en dehors des chefs d'Etat, seule une minorité d'intellectuels et de fonctionnaires comprennent et soutiennent la nécessité d'une coopération économique au sein du continent. Ils en ont fait du reste leur chasse gardée<sup>35</sup>. Autrement dit, l'aspect politique et socio-institutionnel constituent des contraintes à l'accroissement du commerce intra-africain de sciage.

### **3. Contraintes sociales et politico-institutionnelles**

Des facteurs sans rapport direct avec les dispositions commerciales pèsent sur une part considérable des échanges de bois sciés entre les exportateurs et les importateurs nets. En effet, les différences culturelles et historiques, l'héritage colonial et les voies choisies au lendemain des indépendances en matière de relations extérieures ont doté les pays africains de multiples systèmes administratifs et de traditions juridiques et économiques tout aussi différentes que diverses, sans parler des barrières linguistiques. Les relations d'affaires restent à l'évidence plus faciles et plus fréquentes entre francophones, entre anglophones de l'Afrique de l'Ouest (BERG 1993), ou entre pays Arabes qu'entre l'un et l'autre de ces groupes linguistiques. Dans ce contexte, on comprend qu'il soit plus difficile de développer des relations d'échanges entre les pays africains au Sud du Sahara et les pays africains du Maghreb.

#### **3.1. La faiblesse des relations d'échange culturel**

Par delà les différences culturelles, la précarité des relations commerciales entre les pays africains et ceux du Maghreb en particulier dérive également d'un manque de combinaison des actions culturelles communes entre ces pays. Cette action est nécessaire pour une meilleure compréhension et information sur les communautés maghrébines et africaines, car l'apprentissage de l'échange culturel est primordial dans la communication entre les peuples et les Etats.

En fait, la coopération, mis à part les intérêts en jeu, est d'abord un processus de communication entre les partenaires. Dans cette hypothèse, les relations culturelles peuvent être considérées comme des assises solides pour toute communication, et échange entre les partenaires de la coopération économique en Afrique.

Bien que les deux communautés aient essayé d'institutionnaliser leurs relations culturelles à la fois dans le cadre de la Ligue des Etats Arabes et de l'Organisation de l'unité Africaine, il n'en demeure pas moins vrai que des obstacles subsistent depuis le sommet du Caire 1977. Et ce en dépit du principe de coopération culturelle élaboré, et inspiré des travaux de l'UNESCO et du patrimoine culturel arabo-africain. Tous les rapports de la commission permanente de la coopération arabo-africaine font ce constat : « l'action culturelle et les relations culturelles arabo-africaines ne jouissent pas d'une importance notoire dans les deux parties (africaine et arabe), à telle enseigne

---

<sup>34</sup>Les groupes de pression jouent en effet un rôle important dans un pays démocratique en influençant la politique et en défendant les intérêts économiques des membres. L'exemple des agriculteurs en France et dans les accords de construction européenne est patent. Il en est de même pour les Etats-Unis où les intérêts privés et publics sont imbriqués.

<sup>35</sup> Jean NGandjeu op cit.

que certaines actions se sont opposées à la création d'une commission d'affaires culturelles en tant qu'organe essentiel de la coopération culturelle. »<sup>36</sup>

En effet, lors de sa première et dernière session de mai 1978, le groupe de travail spécialisé en matière sociale et culturelle avait adopté d'importantes résolutions relatives à la coopération culturelle arabo-africaine<sup>37</sup>. Mais lors de leur adoption par la commission permanente, à la session de Niamey en juin 1978, le meilleur moyen de les enterrer était de demander leur examen approfondi par les institutions arabes et africaines spécialisées. En effet, cette procédure d'examen des travaux des groupes spécialisés a entraîné une sclérose de ces organismes, et une amputation de leurs prérogatives.

Ceci s'est cumulé au gel des institutions de coopération arabo-africaine, et a conduit à une marginalisation de la culture dans la coopération entre les deux communautés<sup>38</sup>. Par ailleurs, que ce soit dans la communauté maghrébine ou africaine, la négligence de l'aspect culturel sape et mine le processus de développement économique. Car en définitive, le développement de la culture dans les relations entre les deux communautés est susceptible de développer les ressources humaines par la participation active des intellectuelles et des masses, et contribuer par là même à diminuer les barrières psychologiques qui peuvent exister en matière culturelle.

En réalité, cette marginalisation de la culture découle du manque de volonté politique individuelle et collective de développer les relations culturelles entre les communautés à un haut niveau. Les divergences politiques et stratégiques ne font qu'entériner une telle situation.

### **3.2. Les obstacles politiques et stratégiques**

Il s'agit des problèmes tenant à la diversité idéologique, qui entravent ou du moins retardent la mise en œuvre d'une véritable coopération arabo-africaine d'une part, interarabe et interafricaine d'autre part, ces groupes de pays ayant traversé d'innombrables dissensions.

Sur le plan stratégique, au sens économique du terme, il est indéniable que le continent africain recèle d'importantes réserves de matières premières de premier ordre et demeure le continent le moins industrialisé du globe. Par ailleurs, contrairement à la situation des grands pays comme les Etats-Unis et la Russie qui disposent eux-mêmes d'importantes ressources naturelles stratégiques, l'Europe dépend de l'extérieur pour son approvisionnement. C'est semble-t-il ce qui explique mieux son engagement dans la coopération avec les pays d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique<sup>39</sup>.

Cette coopération est complétée par la place accordée aux arabo-dollars qui doivent être investis pour une part dans le financement des restructurations industrielles en Occident, et pour l'autre part comme complément à

<sup>36</sup> Helmi Charaoui, commentaire d'une communication sur les relations culturelles arabo-africaines, in Colloque d'Aman 1984, pp. 505-509.

<sup>37</sup> La plupart de ces résolutions ont été reprises dans l'accord créant l'Institut Culturel arabo-africain. Cf. Youssef Al Hassan, Colloque d'Amman p.531.

<sup>38</sup> En fait, on assistera à un transfert de compétences du groupe spécialisé dans le domaine social et culturel au profit de l'ALESCO et les organes spécialisés de l'OUA.

<sup>39</sup> Belyassia, A., (1986), La coopération économique et financière arabo-africaine : réalités et perspectives, Thèse pour le doctorat d'Etat en Droit public, Toulouse 1.

l'intervention financière des pays de l'OCDE dans les PVD, l'Afrique faisant partie de cette stratégie européenne d'intervention.

Si l'on sait par ailleurs, que le dialogue amorcé entre l'Europe et les pays arabes dans les années 70 en matière économique, reposait essentiellement sur le pouvoir financier des pays du Golfe, on comprendra mieux que l'un des obstacles à la coopération commerciale entre les pays exportateurs nets et importateurs nets de sciage soit la marge étroite laissée à la coopération arabo-africaine d'une manière générale, et par là-même, à la conception d'une véritable coopération trilatérale euro-arabo-africaine.

Cette constatation est d'autant plus imposée que parallèlement à une coopération afro-arabe, et en absence d'une stratégie précise, avec toutes les implications négatives associées à une telle absence, la coopération européenne avec les pays ACP -dans le cadre des conventions de Lomé- malgré les déceptions auxquelles elle a donné lieu -notamment en ce qui concerne l'insuffisance du système de stabilisation des cours des matières premières (STABEX)- est assise sur une base solide : le maintien des économies des pays ACP dans la mouvance du système libéral<sup>40</sup>.

Force est de constater à ce sujet, que même pour les pays africains qui se sont proclamés du socialisme, leurs échanges commerciaux demeurent tournés essentiellement vers les pays développés à économie de marché. C'est de cet ensemble de faits que proviennent les obstacles politiques et même stratégiques.

### **3.2.1. Les obstacles politiques**

Les obstacles politiques ont beaucoup contribué aux difficultés que traversent la coopération arabo-africaine d'une manière générale, et la coopération entre les pays africains au sud du Sahara et ceux du Maghreb. Ces obstacles sont fondamentalement de deux genres : les uns sont liés à la diversité idéologique des régimes politiques et les autres -qui en sont une conséquence- sont liés à la prise de position vis-à-vis de certaines questions de politique internationale.

### **3.2.2. La diversité idéologique**

Plusieurs études ont été consacrées à la diversité idéologique dans le continent, parmi lesquelles on peut citer celle de Laroui (1970) et de Roy (1977)<sup>41</sup>. Il convient donc partant de ces études de souligner l'impact négatif de cette diversité idéologique dans la coopération entre les pays africains et les pays arabes.

En effet, vus sous l'angle purement idéologique, les pays arabes du Maghreb comme ceux du Proche-Orient se présentent dans une mosaïque d'idéologies : conservatisme dans le Golfe, libéralisme à l'occidentale (Tunisie), régimes socialisants (Algérie, Yémen...), et même des régimes semi-tribalistes (Mauritanie, Djibouti, etc.), etc. Du côté africain, la situation est exactement la même, et si les structures politiques restent profondément influencées par les

---

<sup>40</sup> Belyassia, A., op. cit.

<sup>41</sup> Laroui, A., L'idéologie arabe contemporaine, Paris, Maspero, 1970. Egalement : Roy, M. P., Les régimes politiques du Tiers-Monde, Paris LGDJ 1977.

pouvoirs traditionnels africains, il demeure qu'au niveau institutionnel, les pouvoirs en place s'inspirent plus ou moins des systèmes politiques occidentaux ou socialistes ou les deux à la fois. En fait, ces régimes politiques, en décidant de coopérer pour faire face aux difficultés auxquelles ils se heurtent sur le plan économique mondial, sont supposés être à même de dépasser leurs divergences idéologiques<sup>42</sup>.

Mais le peu de réalisations entreprises jusqu'à présent ne permet guère de le penser et révèle au contraire ces divergences comme une vraie contrainte à l'expansion des échanges dans le continent. En outre, quelque soit « l'étiquette » politique affichée par les différents régimes politiques arabes et africains, ils restent économiquement dépendants de l'Occident comme le prouve la structure du commerce international.

### 3.3. Les problèmes stratégiques

L'importance tant économique que stratégique que revêt le continent africain constitue l'un des aspects des difficultés que rencontre l'expansion de la coopération économique et commerciale entre les pays africains au sud du Sahara et ceux situés plus au Nord du continent. Cette importance à la fois économique et stratégique en attirant tant de convoitises à travers l'histoire a eu des impacts dans le développement de la coopération entre les pays africains. Cette coopération s'insère en fait dans ce qu'il est convenu d'intituler : « coopération trilatérale », ou « coopération euro-arabo-africaine », ou encore « trilogue ».

### 3.4. Coopération trilatérale ou coopération déséquilibrée

La quasi dépendance de l'Europe envers les matières premières minérales et tropicales africaines, l'importance que revêtent encore les combustibles des pays arabes dans les économies européennes, et la place qu'occupent *les surplus financiers* du Golfe dans la stratégie européenne, la dépendance simultanée des pays arabes et africains envers la technologie occidentale en général, et européenne en particulier pour des raisons historiques, ont été autant d'éléments objectifs qui ont conduit à une coopération trilatérale.

Cette conception de la coopération, formulée à partir des dotations factorielles respectives d'une part, et de la dépendance réciproque qui en découle, a négligé cependant la place d'une coopération horizontale arabo-africaine. Dans ce contexte, la coopération trilatérale s'en est trouvée déséquilibrée et il en est résulté plusieurs conséquences parmi lesquelles on peut citer la coopération de l'Afrique Subsaharienne avec l'Europe.

Celle-ci, dans le cadre des Conventions de Lomé, a conduit, par le truchement même du système de compensation de la baisse des recettes d'exportation<sup>43</sup>, à l'intégration de son commerce dans celui de l'Europe, en entravant par là même, le développement du commerce intra-africain, et afro-

<sup>42</sup> Ainsi le Président Nyerere de Tanzanie avait-t-il mis l'accent - dans son allocution d'Arusha en 1979 devant la Conférence du Groupe des 77 - sur la diversité de ces pays, qui pourrait être un facteur de faiblesse. (Cf. Programme d'Arusha pour l'autonomie collective 1979, Annexe II p. 3.).

<sup>43</sup> A cet effet il a été créé un système original cherchant à préserver la stabilisation des recettes d'exportation, souvent fluctuantes appelée STABEX ou SYSMIN. Le premier garantit les revenus tirés de l'exportation des produits agricoles, et le second assume ce rôle pour les matières premières minérales.

arabe, notamment dans la consolidation des mêmes structures de production qui prévalaient depuis la période coloniale.

C'est cette réalité même qui fait dire à certains, que la coopération arabo-africaine conçue dans un cadre trilatérale, n'a pas permis de réaliser l'émancipation économique des pays africains et arabes. Les projets économiques y sont instruits en fonction des intérêts occidentaux en matières premières<sup>44</sup>. Aussi, ne faut-il pas s'étonner que les projets favorisés dans cette coopération trilatérale n'aient pas été conçus en vue de faciliter le désenclavement du continent, mais plutôt les exportations des matières premières<sup>45</sup>.

Par ailleurs il faut reconnaître que les capitaux arabes n'ont pas favorisé l'acquisition de la technologie occidentale : tous les ouvrages réalisés ont été exécutés par des entreprises européennes, américaines, et japonaises, et supervisés par des cadres européens et occidentaux en général<sup>46</sup>. Aucun projet n'a été confié à une entreprise africaine ou arabe, rien donc d'étonnant que les capitaux arabes n'aient pas permis la formation d'entrepreneurs arabes ou africains, pas plus que la formation ou l'association des compétences arabes ou africaines.

Il en est résulté que la coopération économique dans le cadre arabo-africain, qui se voulait exemplaire pour le dialogue Nord-Sud, n'a pas donné les résultats escomptés. En ce sens que, ce schéma tel que conçu par l'OCDE<sup>47</sup> n'a accordé à la partie arabe, qu'une marge étroite dans ce projet de coopération : servir de complément -en matière financière- à l'intervention des pays membres de cette organisation en Afrique.

Et c'est dans cette optique que cette coopération trilatérale est déséquilibrée et constitue par conséquent un obstacle au développement de la coopération arabo-africaine et particulièrement entre les pays du Maghreb et ceux de l'Afrique au Sud du Sahara. Les statistiques du commerce entre ces pays confirment cette réalité. Mais à ces facteurs que l'on peut qualifier d'externes qui handicapent le développement des échanges dans le continent, il convient d'ajouter ceux qui sont inhérents aux pays africains eux-mêmes.

### 3.5. Difficultés d'intégration internes

La durabilité du stade embryonnaire du commerce intra-africain relève au-delà d'autres raisons du fait que beaucoup de pays sont encore insuffisamment intégrés. Ils ne disposent pas de sécurité, de la continuité et de l'assurance politique nécessaires pour stimuler et accroître les programmes de coopération économique, et de loin les échanges interrégionaux. Aujourd'hui encore beaucoup de pays africains sont à reconstruire ; ils sont en quête de paix et de sécurité après avoir connu des conflits armés qui les ont totalement ruinés : c'est le cas de l'Angola, de l'Ethiopie, du Mozambique, du Congo-Brazzaville,

<sup>44</sup> Libération Afrique, n°4, de janvier 1980. Etude de 4 pages - non numérotées- que nous avons consulté au centre de documentation de l'Institut du Monde Arabe à Paris 6ème.

<sup>45</sup> Tandis que les transports aériens africains restent tournés vers l'Europe, ainsi pour aller d'une capitale africaine à l'autre on est souvent obligé de passer par l'Europe.

<sup>46</sup> Certains responsables arabes reconnaissent volontiers cette situation lors d'une rencontre organisée par Jeune Afrique à l'occasion de l'annonce de la réunion de la Conférence Ministérielle Arabo-africaine en 1985, publié dans le n° 1266.

<sup>47</sup> Scharf, La coopération trilatérale, Paris, OCDE, 1978.

du Congo Démocratique, de la Centrafrique, de la Somalie, du Libéria etc. Dans une Afrique en crise, les guerres civiles et les rébellions prennent ainsi un relief particulier et contribuent à perturber l'activité et les circuits économiques ; elles hypothèquent sérieusement le développement économique et social, les échanges à l'intérieur des pays et, a fortiori, les échanges entre intra-africains.

L'insécurité qui affecte périodiquement les Etats africains constitue un obstacle supplémentaire très sérieux au développement; par l'accroissement des dépenses militaires, elle accentue le déséquilibre des finances publiques et réduit la possibilité de mise en œuvre des projets économiques et commerciaux. C'est justement parce que l'insécurité est manifeste en Afrique que le risque d'investissement devient important. C'est dans ce cadre que de nombreux forestiers sont réticents à renouveler leur matériel faute de garantie fiscale et de sécurité pour leur approvisionnement.

Quant à la très forte participation des pouvoirs publics dans l'économie, elle a pour effet de restreindre le libre jeu des forces du marché. En outre, le fait que de nombreuses utilisations des matériaux bois sciés dépendent du gouvernement à travers des programmes de construction d'habitation ou d'infrastructures dénote que les modifications des politiques peuvent contraindre l'offre ou la demande des matériaux bois sciés. Il existe un enchevêtrement de contradictions entre l'industrie en Afrique et les pouvoirs publics. Les pouvoirs publics accordent parfois des protections en "béton" à leur industrie, sans pour autant se préoccuper de leur promotion effective.

Les mêmes pouvoirs publics soumettent leurs entreprises à des taux de prélèvement élevés, et les enserrant dans un réseau bureaucratique pesant et paralysant. Ce qui fait dire à Pierre Judet que l'industrie en Afrique est *mal aimée, ponctionnée et harcelée*<sup>48</sup>.

Au demeurant, le manque de convergence politique dans les intentions de coopérer et, surtout, le non respect d'engagement paralysent l'épanouissement des échanges au sein du continent. Ce qui se traduit par l'évacuation du contenu juridique dans les stratégies de coopération politique et économique du continent. Cette évacuation se rencontre déjà dans le non respect et l'inefficacité de la législation forestière dans les pays concernés.

Cette approche qui continue de prévaloir en Afrique au niveau des échanges interrégionaux est révélatrice d'un mal plus profond : la difficulté, voire le refus des pays africains de concevoir concrètement et efficacement les modalités d'une coopération commerciale et économique que chaque pays énonce clairement et appelle apparemment de ses vœux. Il y a comme un hiatus entre d'une part, les intentions proclamant la nécessité d'une organisation des rapports commerciaux entre pays africains, d'autre part les piètres résultats et l'incapacité de les améliorer.

Bien entendu des raisons ont été déjà évoquées dans ce qui précède, mais une autre raison découle « du prurit idéologique entre les pays du sud »<sup>49</sup>. Pour

---

<sup>48</sup> Judet, P., (1989), *Secteur non structuré et industriel*, Paris, Caisse Centrale de Coopération Economique.

<sup>49</sup> Mahiou, A., (1983), « La coopération Sud-Sud : limites du discours unitaire », in *Tiers monde*, Tome XXIV, n°96, pp.157-163.

beaucoup de dirigeants africains en effet, il y aurait une unité naturelle de principe entre certains pays ou certaines régions parce que de multiples facteurs historiques, géographiques, culturels, etc. leurs sont communs. Le sentiment de la coopération économique et commerciale, et plus globalement de l'union, est d'une part exacerbé sans analyse préalable des obstacles et blocages associés à toute coopération économique et commerciale.

D'autre part, pour des régions géographiquement éloignées et qui se distinguent par leur passé historique et culturel, ce sentiment est moins intense et à vrai dire sans conviction, sans prétendre analyser les opportunités et les complémentarités qui sont à même de favoriser les échanges entre les pays. Aussi ne faut-il pas s'étonner que « la glorification sans mesure d'une unité qui aurait existé dans le passé et la croyance abusive à la répétition de l'histoire expliquent en partie les déboires que connaît par exemple l'unité arabe ou africaine. »<sup>50</sup>.

Par ailleurs les accords commerciaux et leurs réalisations ne s'inscrivent pas souvent dans la durée. Au contraire, le caractère ponctuel de ces échanges mine leur développement à plus long terme, et finalement limite leur incidence sur la production<sup>51</sup>. Le fait est que rares sont les pays africains qui peuvent planifier rigoureusement leur avenir, convaincre les opérateurs économiques et se convaincre eux-mêmes de la nécessité d'un commerce intra-africain dans une perspective d'intégration.

En outre, beaucoup d'accords commerciaux ou de conventions sont établis non pas sur une base réaliste, prudente des possibilités de coopération, mais plutôt sur la base d'alliances conjoncturelles, d'ordre idéologique ou plutôt personnel. Cette personnalisation de la diplomatie rend extrêmement précaire la coopération économique et l'existence d'un grand nombre d'institutions, en ce sens que tout changement de responsables politiques retentit sur les engagements internationaux, entraînant si ce n'est leur remise en cause, du moins leur mise en hibernation.

La conséquence de fonder les rapports économiques sur des aspects subjectifs des relations personnelles entre les gouvernants, et non pas dans le domaine des rapports d'Etats à Etats, ne garantit aucun avenir à de tels accords. Dans ce contexte, l'affaiblissement voire la rupture de la permanence de l'Etat et plus généralement du service public limite la portée des échanges commerciaux entre les pays africains. Ainsi, l'incidence des ententes régionales sur la production est peu perceptible, souvent ponctuelle, très difficilement quantifiable. Car les progrès dépendent d'abord du dynamisme propre à chaque pays, de ses ressources et des investissements effectués. Finalement, de l'exposé précédent apparaissent de nombreuses difficultés qui entravent le développement du commerce de sciages dans le continent.

D'une part :

---

<sup>50</sup> Mahiou, A., op. cit. À ce propos l'auteur ajoute que le cas de la Lybie est assez exemplaire puisque voilà un pays qui n'en finit pas de se brouiller avec ses voisins à force de vouloir l'unité ; cette quête de l'unité - par delà les comportements imprévisibles des dirigeants libyens - est pathétique en même temps que symbolique de la perversion d'un sentiment.

<sup>51</sup> Lemercier, J., « Portée limitée des groupements régionaux dans le Tiers monde, mais nouvelles possibilités de coopération Sud-Sud », in Tiers monde, Tome XXIV, n°96, 1983



Ces difficultés renvoient aux conditions d'émergence du commerce Sud-Sud ou intra-africain de bois sciés, ainsi que les difficultés économiques, politiques et socio-institutionnelles inhérentes à chaque pays. En effet, dans la mesure où l'émergence de ce commerce coïncide avec une période de crise et n'est intense qu'en des périodes de basse conjoncture, il est considéré ne jouer qu'un rôle d'appoint et ne semble pas être privilégié dans les différentes stratégies commerciales des Etats. Dans cette optique les modalités de commercialisation de bois sciés, en faisant intervenir des différentes activités de récolte de bois, de transformation, de transport, de marketing et de gestion de la ressource forestière ne sont pas systématiquement orientées à la satisfaction des besoins des marchés intérieurs. Elles constituent donc les premières contraintes au développement de ces échanges du fait de leur inadéquation à la satisfaction des marchés locaux. L'octroi des permis d'exploitation, et les taxes forestières appliquées ne vont pas non plus dans le sens de promouvoir le commerce intra-africain.

De même les acteurs opérant dans le secteur, à savoir les Etats et les entreprises, n'ont pas élaboré des politiques dans le sens d'un développement des relations commerciales entre les pays africains et encore moins d'une gestion durable de la ressource. Au contraire il s'est surtout agi de la recherche d'une rentabilité à court terme. Les coûts élevés de production et de transport comparés à d'autres pays exportateurs, et en dernière instance la faible compétitivité sont autant d'éléments qui rendent moins attractifs les sciages africains aux pays africains importateurs nets.

Aussi, la faiblesse d'un tel commerce tient principalement au fait que de nombreux pays africains ont cherché d'abord des modèles et des relations privilégiées avec des puissants partenaires. Il n'était donc pas question de rechercher en eux-mêmes, dans leurs ressources naturelles, dans leur culture, dans leur voisinage et dans leurs ressources humaines, les facteurs déterminants de leur avenir et de celui du commerce entre les pays africains.

#### D'autre part,

les contradictions internes à chaque groupe de pays et entre groupes de pays, raffermissées par les divisions au sein des organisations régionales, constituent des barrières au développement du commerce intra-africain de sciage en particulier, mais aussi du commerce intercontinental en général. Ainsi, la diversité idéologique des uns et des autres à l'égard des questions internationales ne permet pas la promotion d'action culturelle, économique et politique.

En fin de compte, plusieurs facteurs sont en cause et leur interrelation contrarie davantage l'expansion des échanges au sein du continent.

- L'héritage colonial en termes d'infrastructure et de localisation industrielle n'a pas favorisé le commerce intra-régional quel qu'il soit. Les conditions physiques (distances, etc.) et la faiblesse des services qui soutiennent le commerce des matériaux bois pèsent lourdement sur ce commerce.
- Les politiques économiques et commerciales ont été largement orientées dans une optique interne. De ce point de vue elles ont tendu à freiner la croissance du commerce mutuel tout en encourageant le

commerce parallèle. On assiste également à un manque de flexibilité de la politique budgétaire pour compenser les pertes des recettes douanières aggravées par ce commerce parallèle.

- Manque d'engagement politique pour mettre effectivement en œuvre un commerce intra-africain ou un commerce interrégional de bois. Ceci provient souvent d'un conflit réel ou ressenti entre les objectifs nationaux et régionaux, mais aussi de la méconnaissance des marchés locaux. Ce manque d'engagement est entériné par des capacités administratives et gestionnaires limitées pour planifier et diriger des projets et programmes régionaux.
- Participation limitée du secteur privé au commerce de sciage dans le continent ; en effet, le commerce intra-régional est trop souvent l'apanage des institutions gouvernementales. Or on note également un chevauchement et une inadéquation des dispositions institutionnelles, qui manquent souvent de mandat précis et pratiquement de ressources.

Pour remédier aux obstacles qui inhibent le développement du le développement du commerce intra-africain du bois, il devient urgent d'élaborer des stratégies tenant compte des limites de chaque pays ou groupe de pays ainsi que leurs capacités à participer pleinement au commerce continental sans que cela puisse être un phénomène de désertion du marché mondial.

## CONCLUSION

Dans le contexte actuel de l'industrie du bois, l'avenir du commerce africain des sciages passe par l'élargissement du débouché traditionnel européen. D'une part, en vertu des différences relatives des dotations factorielles qui caractérisent les pays concernés, d'autre part dans la perspective, pour les pays exportateurs, d'échapper au cercle vicieux de la « déconnexion par défaut » car, devenus trop faibles pour s'insérer individuellement au marché mondial, et donc devant devenir un pôle de coopération économique avec les espaces nigérian, sud-africain, et du Maghreb.

La relocalisation des destinations des exportations africaines de sciage ne peut s'avérer intéressante que si les marchés locaux sont attractifs et qu'elle correspond à une accentuation de la concurrence entre les acheteurs. Or tel n'est pas le cas. Par surcroît, l'offre de sciage dans ces pays est soumise à certains blocages à la fois internes et externes. Mais ses perspectives sont globalement subordonnées à l'évolution des prix, de la demande dans les pays consommateurs et du taux de transformation.

C'est donc dans la diversification des activités, en particulier d'exportation, qu'il faut chercher, au moins en partie, la pierre angulaire d'une relance des exportations des sciages africains. Diversification qui serait fondée d'une part, sur la recherche des gains de compétitivité (non pas uniquement pour les économies du Nord), et d'autre part, sur la revalorisation des espèces secondaires. En effet, il y a intérêt pour les pays à envisager une offre d'exportation autonome, en saisissant l'opportunité confirmée d'une importante demande intérieure, afin de limiter le mode actuel d'exploitation forestière très sélectif au niveau des essences.

D'autre part, cette diversification mérite d'être soutenue par des efforts de coopération économique sous-régionale. Cette option relève, non plus d'un

choix de système, mais d'un choix d'époque. Il n'est pas imaginable que les pays africains exportateurs de sciage puissent régler la crise de leurs exportations en se recroquevillant sur eux-mêmes dans le cadre dépassé des micro-États aux marchés exigües, et en se polarisant uniquement sur les flux et reflux Nord-Sud.

En effet, les nouvelles hypothèses d'un monde en pleine redéfinition inclinent à penser que, pour dépasser les entraves au commerce africain des bois, l'Afrique sub-saharienne doit prioritairement se libérer des coutumes héritées du passé. Il est question de développer un tissu commercial intracontinental en se dotant d'un cadre redimensionné, bénéficiant des avantages conférés par les économies d'échelle, regroupant les ressources économiques et humaines. Il sera alors plus aisé dans une zone intégrée de définir une politique forestière commune, orientée vers une foresterie communautaire durable *sans pour autant considérer tout ajustement interne inutile.*

L'efficacité d'une telle option reposerait sur la flexibilité de cette politique et son adaptation aux circonstances changeantes, utilisant les ressources toujours limitées et fluctuantes dont les pays disposent, et louvoyant entre les écueils et les contraintes, extérieurs et intérieurs. Dans cette mutation qu'il faudra opérer, l'Europe restera toujours un débouché pour l'exportation d'un certain type de bois africains.

De ce point de vue, les deux entités politiques devront contribuer à l'essor du commerce intra-africain en ajustant leur comportement à cette mutation. En effet, la réorientation des pays africains d'une partie de leurs exportations de sciage vers la satisfaction des marchés locaux, et la stratégie des importateurs européens de s'approvisionner d'un certain type de bois ne relève d'aucune opposition. Au contraire, ces importateurs qui en Afrique sont parfois exportateurs, pourront maximiser leurs recettes en fournissant également les marchés locaux africains.

Au demeurant, en donnant la taille actuelle et à venir de certains marchés intérieurs africains et les conditions d'adéquation de l'offre à la demande, cette étude corrobore l'action de l'OAB qui envisageait des études de marchés potentiels africains. L'OAB peut dorénavant se donner des moyens pour organiser des manifestations commerciales à caractère promotionnel, de poursuivre et renforcer la campagne d'information en vue de contrer l'action parfois nuisible des écologistes fanatiques. Il est de ce fait plus que justifié, dans le cadre de la promotion de la politique de coopération Sud-Sud et dans l'intérêt de toutes les parties, d'envisager la création d'entreprises forestières avec la participation des pays africains consommateurs.

De même, l'étude de situation, de tendances et de perspectives du commerce des sciages africains, s'inscrit dans le plan d'action de l'OIBT, notamment sur l'information économique et l'information sur le marché. Il existe ainsi, à côté d'autres marchés des sciages africains, des marchés localisés dans le continent même, susceptibles d'absorber toute la production africaine de bois sciés.

Il résulte donc que ces deux organisations seront au premier chef, des partenaires privilégiés dans le développement du commerce intra-africain de sciage qu'il faut entreprendre ; ce qui permettrait de mieux canaliser les actions et les projets. Bien entendu, cette solution est loin d'être parfaite, mais le sens de l'histoire impose aux hommes des orientations qu'ils ne peuvent refuser, au

risque que l'éparpillement de certains efforts entraîne qu'ils se fassent « cannibaliser ».

## BIBLIOGRAPHIE

- BAKOUMA, J., (1997),  
Tendances et perspectives du commerce des sciages africains. Contribution à l'élaboration d'un modèle d'échanges intra-africains, Thèse pour le doctorat ès Sciences Economique, Faculté de Droit, de Sciences Economique et de Gestion, Université de Nancy II, 1<sup>er</sup> juillet 1997
- BAKOUMA J. et BUTTOUD G. (1996),  
« African Markets : A future for African Sawntimber ? », in *Tropical forest Update*, vol 4, september 1996. ITTO, Yokohama.
- BARBIER E., BURGESS J., BISHOP et BRUCE A. (1994),  
« The Economics of the Tropical Timber Trade », in Earthscan Publications Ltd, London.
- BEKOLO-EBBE, 1997,  
« Une analyse de quinze ans d'échanges entre pays africains », in *Tiers monde*, Tome XVIII, n°70, juin 1977.
- BELYASSIA, A., (1986),  
La coopération économique et financière arabo-africaine : réalités et perspectives, Thèse pour le doctorat d'Etat en Droit public, Toulouse 1.
- BENHAMOUDA, A. (1990),  
Exportations Sud-Sud de technologie : conséquence de la crise ou effets du développement, Thèse pour le doctorat en sciences économiques, Grenoble.
- BERTHELOT, Y., (1983)  
« Le développement du commerce Sud-Sud : une illusion ? », in *Tiers-Monde*, XXIV, n° 96.
- BUTTOUD G. (1996)  
« Les bois tropicaux : entre environnement et commerce », in *Marchés Tropicaux et Méditerranéens*.
- BUTTOUD G. (1995)  
« L'évolution du commerce mondial des bois tropicaux : enjeux, stratégies politiques », in *Economie rurale*, n° 228, juillet.
- BUTTOUD G. (1995)  
« La dévaluation relance l'exploitation forestière en Afrique, mais elle a peu d'impact sur les échanges mondiaux », in *Marchés Tropicaux et Méditerranéens*, Juillet.
- BUTTOUD, G., (1993),  
« Les bois tropicaux, la fuite en avant, remède à la crise », in *Marchés tropicaux et méditerranéens*, Juillet.
- BUTTOUD, G., (1991),  
Les bois africains à l'épreuve des marchés mondiaux, Nancy, ENGREF.
- BUTTOUD, G., (1986),  
« La dépendance extérieure du Maghreb en matière de bois et produits dérivés: évolution de 1961 à 1983 », in *Forêts méditerranéennes*, n° 1.
- BUTTOUD, G., (1986),  
Les relations Nord-Sud sur le marché mondial des bois et produits dérivés, Changements récents et perspectives nouvelles, Nancy, INRA Stations d'Economie et Sociologie Rurales.
- BUTTOUD, G., et HAMADOU, M., (1986),  
« Le commerce des produits forestiers dans les pays en développement », *Unasylva*, n° 153.
- BUTTOUD, G., et KOUAME, J., (1985),  
« L'évolution du commerce international des bois africains », in *Afrique contemporaine*.
- CHATEL, B., 1996,  
« La présence sud-africaine en Afrique francophone », in *Marchés tropicaux et méditerranéens*, février 1996.

- HUGON PH. 1988  
« Face à la marginalisation de l'Afrique subsaharienne : ouverture au marché mondial ou intégration régionale ? », in Année africaine 1987-1988.
- KARSENTY, A., (1995),  
« Afrique : des grumes aux produits ? Problèmes pratiques et théoriques de l'industrialisation de la filière bois », in Bois et Forêts des tropiques, n° 244, 2<sup>e</sup> Trim., 1995.
- KARSENTY A. (1994)  
Tendances récentes du marché des bois tropicaux et conséquence pour l'Afrique. Ministère de la Coopération, CIRAD-Forêt, Paris.
- KARSENTY A. (1996)  
Les mutations du marché international des bois et ses conséquences pour l'Afrique. Bulletin de l'ATIBT, 4<sup>e</sup>me tri, p.10-13.
- LEMPERIERE, J., (1983),  
« Portée limitée des groupements régionaux dans le Tiers monde, mais nouvelles possibilités de coopération Sud-Sud », in Tiers monde, Tome XXIV, n°96, 1983
- MAHIOU, A., (1983),  
« La coopération Sud-Sud : limites du discours unitaire », in Tiers monde, Tome XXIV, n°96, pp.157-163.
- MINISTERE DE LA COOPERATION FRANCAISE, (1993),  
La compétitivité des bois d'œuvre africains, Collection rapport d'étude
- NASH, J., (1992),  
« Un examen des réformes de politiques commerciales et de leurs implications pour l'Afrique sub-saharienne », in Réformes du commerce extérieur et politiques de développement (sous la direction de J.M. Fontaine), Paris, PUF.
- N'STAME-OKWO, (1992),  
Production et commerce des bois d'oeuvre au Gabon, INRA, Station d'Economie et Sociologie rurales.
- ORGANISATION AFRICAINE DE BOIS (1994)  
« Actes du colloque sur la promotion des investissements dans les industries de bois en Afrique », in Bulletin d'information, n° 2, février.
- OIBT, (1992-1995),  
Examen annuel et évaluation de la situation mondiale des bois tropicaux, Yokohama.
- PAGNI L. (1994)  
« Zone franc CFA : quel objectif ? Marchés extérieurs ou intérieurs ? » in Le Courrier, n° 147, septembre-octobre 1994.
- SARRE, A., (1995),  
« Peut-on rentabiliser les forêts ? », in Actualités des Forêts Tropicales, (OIBT, Japon, Yokohama), vol 3, n° 4.
- YIN SEAN, K., (1993),  
La valorisation des essences secondaires africaines, INRA-ENGREF, Station d'Economie et sociologie rurales.