



Demandes nationales de sciages

Obstacle ou opportunité pour promouvoir l'utilisation des ressources forestières d'origine légale au Cameroun?

R A P P O R T

Guillaume Lescuyer
Raphaël Tsanga
Edouard Essiane Mendoula
Barthélémy Xavier Embolo Ahanda
Hadji Adama Ouedraogo
Obed Fung
Emilien Dubiez
Patrice Bigombe Logo

RAPPORT

Demandes nationales de sciages

Obstacle ou opportunité pour promouvoir l'utilisation des ressources forestières d'origine légale au Cameroun?

Guillaume Lescuyer
CIRAD & CIFOR

Raphaël Tsanga
CIFOR

Edouard Essiane Mendoula
CIFOR

Barthélémy Xavier Embolo Ahanda
Université Yaoundé II & CIFOR

Hadji Adama Ouedraogo
Université Yaoundé II & CIFOR

Obed Fung
Université Yaoundé II & CIFOR

Emilien Dubiez
CIRAD

Patrice Bigombe Logo
CERAD

Publié par l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture
et le Centre de recherche forestière internationale (CIFOR)
2016

FAO/CIFOR, 2016. Demandes nationales de sciages: Obstacle ou opportunité pour promouvoir l'utilisation des ressources forestières d'origine légale au Cameroun? – Rapport, par Lescuyer G, Tsanga R, Mendoula E.E, Ahanda B.X.E, Ouedraogo H.A, Fung O, Dubiez E, et Logo P.B. Bogor, Indonésie.

Photos: Guillaume Lescuyer, Obed Fung, Edouard Essiane Mendoula

CIFOR
Jl. CIFOR, Situ Gede
Bogor Barat 16115
Indonesia
T +62 (251) 8622-622
F +62 (251) 8622-100
E cifor@cgiar.org

Les appellations employées dans ce produit d'information et la présentation des données qui y figurent n'impliquent de la part de l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO) ou du Centre de recherche forestière internationale (CIFOR) aucune prise de position quant au statut juridique ou au stade de développement des pays, territoires, villes ou zones ou de leurs autorités, ni quant au tracé de leurs frontières ou limites. La mention de sociétés déterminées ou de produits de fabricants, qu'ils soient ou non brevetés, n'entraîne, de la part de la FAO ou du CIFOR, aucune approbation ou recommandation desdits produits de préférence à d'autres de nature analogue qui ne sont pas cités.

Les opinions exprimées dans ce produit d'information sont celles des auteur(s) et ne reflètent pas nécessairement les vues ou les politiques de la FAO ou du CIFOR.

ISBN 978-92-5-109533-1 (FAO)
© FAO et CIFOR, 2016

La FAO encourage l'utilisation, la reproduction et la diffusion des informations figurant dans ce produit d'information. Sauf indication contraire, le contenu peut être copié, téléchargé et imprimé aux fins d'étude privée, de recherches ou d'enseignement, ainsi que pour utilisation dans des produits ou services non commerciaux, sous réserve que la FAO et le CIFOR soient correctement mentionnés comme sources et comme titulaires du droit d'auteur et à condition qu'il ne soit sous-entendu en aucune manière que la FAO ou le CIFOR approuverait les opinions, produits ou services des utilisateurs.

Toute demande relative aux droits de traduction ou d'adaptation, à la revente ou à d'autres droits d'utilisation commerciale doit être présentée au moyen du formulaire en ligne disponible à www.fao.org/contact-us/licence-request ou adressée par courriel à copyright@fao.org.

Les produits d'information de la FAO sont disponibles sur le site web de la FAO (www.fao.org/publications) et peuvent être achetés par courriel adressé à publications-sales@fao.org

Table des matières

Liste des acronymes et abréviations	v
Résumé	vi
Executive summary	ix
1 Introduction	13
2 Méthodes d'enquête et d'analyse	16
2.1 Suivi de la consommation de bois dans les marchés urbains	16
2.2 Estimation des propensions des demandes privées à acheter des sciages d'origine légale dans les marchés urbains	16
2.3 Estimation de la production de meubles en bois dans les menuiseries et dans les boutiques	17
2.4 Estimation des demandes publiques de bois d'œuvre	20
2.5 Estimation des productions de sciages d'origine légale par les petits titres d'exploitation commerciale du bois	20
2.6 Estimation des facteurs influençant le choix d'achat de meubles importés	21
3 Caractérisation des demandes nationales de sciages et de meubles en bois au Cameroun	23
3.1 Vente de sciages dans les marchés urbains de Yaoundé et de Douala	23
3.2 Vente de meubles dans les menuiseries de Yaoundé et de Douala	29
3.3 Vente de meubles en bois dans les boutiques de Yaoundé et de Douala	35
3.4 Consommation de sciages et de meubles en bois par les marchés publics	37
4 Sources d'approvisionnement en sciages d'origine légale au Cameroun	40
4.1 Forêt communautaire	40
4.2 Permis d'Exploitation du Bois d'œuvre	43
4.3 Sciages et rebuts de l'industrie forestière	44
4.4 Importations de meubles en bois	45
5 Discussion – Place actuelle et future des sciages d'origine légale	48
5.1 Soutenir les offres nationales de sciages artisanaux d'origine légale	48
5.2 Promouvoir l'émergence des demandes en sciages d'origine légale	51
6 Conclusion – Quelle convergence à long terme des demandes et des offres de sciages artisanaux d'origine légale ?	53
7 Remerciements	54
8 Bibliographie	55
Annexes	
I Questionnaire à l'attention des acheteurs de sciages dans les marchés urbains de Yaoundé et de Douala	57
II Questionnaire à l'attention des gestionnaires de menuiserie	60
III Questionnaire à l'attention de gestionnaires de boutiques vendant des meubles en bois	62
IV Questionnaire sur les stratégies d'approvisionnement en sciages légaux par les organismes publics nationaux et internationaux	65
V Fiche d'enquête auprès des soumissionnaires de PEBO	68

Liste des figures et tableaux

Figures

1	Voies envisageables d'approvisionnement des demandes domestiques en sciages au Cameroun	14
2	Localisation des menuiseries et des boutiques enquêtées à Yaoundé	18
3	Localisation des menuiseries et des boutiques enquêtées à Douala	19
4	Effets d'une hausse du revenu des consommateurs sur les achats de sciage dans les marchés urbains	26
5	Produits de substitution aux sciages artisanaux	29
6	Date de création des ateliers de menuiserie	30
7	Âge du gestionnaire de la menuiserie	30
8	Origine ethnique des gestionnaires des menuiseries	31
9	Surface des ateliers de menuiserie	31
10	Panorama des spécialisations des ateliers de menuiserie	32
11	Métiers exercés dans les ateliers de menuiserie	32
12	Espèces ligneuses utilisées pour la production des meubles (sur la base du volume)	33
13	Qualité des sciages achetés par les menuisiers	34
14	Types de clients des menuiseries artisanales (sur la base du chiffre d'affaires)	34
15	Date de création des boutiques de meuble	35
16	Surface des boutiques de meuble	35
17	Métiers exercés dans les boutiques de meuble	36
18	Principales utilisations des sciages dans les marchés publics	39
19	Importations de meubles en bois au Cameroun (en millions FCFA)	46
20	Flux réels d'approvisionnement des demandes domestiques en sciages et en meubles	48

Tableaux

1	Échantillon des menuiseries et des boutiques enquêtés	19
2	Liste des adjudicataires de PEBO interrogés (mai 2016)	21
3	Variables pouvant influencer l'achat de meubles importés	22
4	Vente des sciages sur les marchés de Yaoundé et Douala pendant 12 mois en 2009-10	23
5	Vente des sciages sur les marchés de Yaoundé et Douala en mars 2016	24
6	Prix unitaire des sciages achetés par les 440 clients échantillonnés en 2016 (FCFA)	24
7	Utilisations finales des sciages achetés par les 440 clients échantillonnés en 2016	25
8	Catégories socio-professionnelles des personnes enquêtées	25
9	Élasticité-revenu des demandes privées de sciages dans les marchés urbains	27
10	Propensions des acheteurs privés à consommer des sciages de qualité ou d'origine légale	27
11	Estimation des consentements à payer par métiers	28
12	Estimation des consentements à payer par types de sciages	28
13	Consentements à payer maximum avant substitution des sciages artisanaux	29
14	Modes de rémunérations dans les menuiseries (en nombre de personnes)	32
15	Meubles vendus entre août et septembre 2015 dans les ateliers échantillonnés	33
16	Meubles vendus entre janvier et octobre 2015 dans les boutiques échantillonnées	37
17	Volume de sciages utilisés dans les marchés publics pendant 11 mois	38
18	Évolution de l'attribution des forêts communautaires de 2010 à 2014 (source : MINFOF)	41
19	Évolution de la production des forêts communautaire de 2010 à 2014 (source : MINFOF)	41
20	Coût de revient d'un m ³ de sciage produit dans une forêt communautaire	42
21	Coût de revient des sciages produits par PEBO (FCFA)	44
22	Facteurs d'achat de meubles importés: résultats de la régression et estimation des effets marginaux	46
23	Estimation annuelle des offres de sciages et de meubles à Yaoundé et à Douala	49

Liste des acronymes et abréviations

AFD	Agence Française de Développement
ANCOVA	Association Nationale du Collectif des Vendeurs et Assimilés de Bois
APV	Accord de Partenariat Volontaire (du plan d'action FLEGT)
ARMP	Agence de Régulation des Marchés Publics
ASFOCKA	Association des Forêts Communautaires de la Kadey
BTP	Bâtiments et travaux publics
CAE	Certificat Annuel d'Exploitation
CAP	Consentement à Payer
CERAD	Centre de recherche et d'action pour le développement
CIFOR	Center for International Forestry Research
COPAL	Coopérative des paysans de la Lékié
FC	Forêt communautaire
FLEGT	Forest Law Enforcement, Governance and Trade
MIB	Marché Intérieur du Bois
MINFOF	Ministère des Forêts et de la Faune
PEBO	Permis d'Exploitation du Bois d'œuvre
PSG	Plan Simple de Gestion

Résumé

L'importance économique et sociale de la consommation domestique de bois est aujourd'hui reconnue en Afrique centrale, mais elle est largement alimentée par des sciages d'origine informelle. Personne n'a encore développé une compréhension globale de ces filières afin d'élaborer les conditions d'améliorer la légalité de ce commerce et de ces pratiques. L'objectif de ce rapport est de passer en revue les différents types de demande et d'offre de produits bois sur le marché intérieur camerounais (Yaoundé et Douala) pour identifier les possibilités de promouvoir une consommation de sciages et de meubles d'origine légale, qui renforcerait la gestion durable des ressources ligneuses et une croissance économiquement verte à long terme.

Les demandes privées et publiques visent principalement trois usages du bois : un matériau de construction pour le secteur du bâtiment et des travaux publics, les huisseries, et l'ameublement. Ces demandes s'expriment à quatre niveaux de commercialisation :

1. les marchés urbains : 830 000 m³ de sciages y sont vendus par an, principalement sous forme de planches, de planches de coffrage, de lattes et de chevrons. C'est un secteur dont les caractéristiques ont peu évolué durant la dernière décennie, les produits, les prix et les essences étant quasiment identiques. Le prix moyen d'un mètre cube débité sur ces marchés urbains est d'environ 80 000 FCFA, tous sciages confondus. Les produits supposément d'origine légale, car provenant directement et indirectement des scieries industrielles, ne représentent qu'entre 12 % et 18 % du volume vendu. Toutefois, entre 15 % et 34 % des clients se tourneraient vers l'achat de sciages légaux si leur revenu augmentait entre 20 % et 100 % dans les cinq prochaines années. De plus, la moitié des acheteurs interrogés accepteraient de payer 10 % plus cher pour acquérir des sciages d'origine légale. Cette estimation varie en fonction des métiers, des produits et des essences. Enfin, les acheteurs interrogés pourraient supporter une hausse de 45 % des prix actuels des sciages avant de les substituer par des produits alternatifs. Il existe donc une acceptation réelle des demandes
- urbaines pour une certaine augmentation du prix des sciages proposés sur les marchés urbains, qui devrait permettre d'améliorer la légalité et la qualité au moins de certains types de sciage à court/moyen terme.
2. les ateliers de menuiserie : les 515 ateliers interrogés produisent environ 130 000 meubles par an, pour un volume total de 22 000 m³ de sciage après quatrième transformation, et un chiffre d'affaires dépassant 8 milliards de FCFA. Les armoires, les lits et les portes sont les produits les plus vendus, en valeur comme en volume. La quasi-totalité des consommateurs urbains recherche le meilleur rapport qualité/prix pour les meubles en bois. Il y a un manque d'intérêt presque complet pour l'origine légale ou durable des sciages : seulement 19 ateliers de menuiserie ont eu à répondre à une demande de bois d'origine légale pendant l'année 2015, et pour une vente totale de 61 meubles.
3. les boutiques de vente de meubles : de janvier à octobre 2015, les 166 boutiques enquêtées ont vendu 22 282 meubles, correspondant à un volume scié de 5 788 m³ et un chiffre d'affaires de 3,33 milliards de FCFA. Le lit est le principal meuble vendu par ces boutiques. La légalité du matériau utilisé pour la fabrication des meubles vendus dans les boutiques reste une préoccupation extrêmement rare pour les acheteurs de Yaoundé et de Douala. Depuis leurs créations, seules 10 % des boutiques échantillonnées ont eu à répondre à une demande de bois d'origine légale. Sur la période d'enquête, seuls 78 meubles ont été vendus par ces boutiques à des acheteurs soucieux de connaître la légalité du matériau d'origine.
4. les marchés publics : les organismes publics nationaux et internationaux n'ont quasiment pas développé de stratégie promouvant l'origine légale des sciages utilisés pour répondre à des marchés publics. Pourtant, entre juillet 2015 et juin 2016, 1029 appels d'offres comprenant des travaux utilisant du bois d'œuvre ont été publiés dans le Journal des Marchés Publics du Cameroun, portant sur 2 134 « chantiers » de

construction ou de rénovation d'infrastructures publiques. Les salles d'école constituent la classe majoritaire de ces appels d'offres. Cette demande publique de sciages avoisine 13 000 m³ par an, faisant de l'État camerounais le principal acheteur de sciages et de meubles sur le marché intérieur.

Pour répondre à ces différentes demandes, il existe quatre offres de sciages et de meubles d'origine supposée légale sur le marché intérieur camerounais :

1. Les Forêts Communautaires (FC) : consacrées dans la loi forestière de 1994, les FC ont connu beaucoup de succès dans les années 2000 mais ont finalement un faible impact sur la production légale de sciages, les nombreuses procédures imposées par l'administration empêchant un décollage effectif de l'activité. Sur la base des Certificats Annuels d'Exploitation accordés par l'administration et sous l'hypothèse d'une production légale de 60 m³/an/FC, la production totale des FC n'a jamais atteint 10 000 m³ de sciages par an. Le coût de revient d'un mètre cube de bois débité par une FC et rendu sur le marché est au minimum de 150 000 FCFA.
2. Les Permis d'Exploitation du Bois d'œuvre (PEBO) permettent d'exploiter environ 160 m³ de sciages chacun. Après avoir été suspendus pendant presque une décennie, le Ministère en charge des forêts a lancé deux appels d'offres en 2012 pour 159 PEBO, dont 51 seulement ont été fructueux, soit un volume maximal de 8 000 m³ de sciages potentiellement exploitables. Les procédures de mise en œuvre des PEBO demeurent coûteuses, puisque le coût de revient d'un mètre cube de bois débité est estimé à 280 000 FCFA. Ce montant explique que de

nombreux détenteurs de PEBO ne se soient finalement pas engagés dans la production, au moins vers le marché intérieur.

3. Les industries : le suivi des ventes de sciages sur les marchés urbains de Yaoundé et de Douala en 2009-10 a montré qu'environ 145 000 m³ provenaient plus ou moins directement de scieries industrielles. Pourtant, très peu de scieries industrielles se déclarent actives sur le marché intérieur. Leurs ventes restent centrées sur des bois blancs de qualité non exportable. Or, même pour ces produits de bas de gamme, les sociétés industrielles pratiquent des prix de 30 % à 50 % plus élevés que les sciages exposés sur les marchés urbains. À côté de ces ventes officielles sur le marché intérieur par les entreprises, il y a un grand nombre de rebuts des scieries industrielles qui se retrouvent sur les marchés urbains, pour lesquels il n'existe aucun suivi de la part des entreprises.
4. Les importations de meuble en bois ont doublé depuis 2007 et atteignent un chiffre d'affaires de 5,3 milliards de FCFA en 2015, soit environ 10 000 m³. Cette tendance indique un décrochage des producteurs nationaux pour répondre à de nouvelles demandes, en raison de carences en équipement et en formation technique comme commerciale.

Le tableau suivant récapitule les volumes annuels, les prix et les chiffres d'affaires liés à la production des sciages et de meubles commercialisés sur le marché intérieur camerounais.

Il existe deux obstacles majeurs à l'apparition d'un marché domestique du sciage légal au Cameroun. D'une part, l'acceptation par les acheteurs d'une augmentation des prix des sciages liée à leur

	Sciages				Meubles		
	FC (2012, maximum)	PEBO (2012, maximum)	Industrie (2010)	Informel (2010)	Menuiserie (échantillon en 2015)	Boutique (échantillon en 2015)	Importation (stats douane 2015)
Volume débité (m ³)	9,060	8,000	144,156	668,354	22,000	6,946	10,600
Prix de revient rendu marché (FCFA/m ³)	150,000	281,250		80,993			
Chiffre d'affaires (millions FCFA)	1,359	2,250		49,647	8,000	3,992	5,300

légalisation ne sera pas suffisante pour couvrir les coûts de revient actuels des sciages d'origine légale, qu'ils proviennent des FC, des PEBO ou des industries. D'autre part, la production maximale de sciages artisanaux d'origine légale ne permet aujourd'hui de répondre qu'à une faible partie des besoins des consommateurs. La légalisation du marché intérieur du bois au Cameroun se heurte donc à une double contrainte de prix et de volume.

Diminuer le coût de production des sciages légaux à destination du marché domestique est l'approche la plus souvent citée et, dans une certaine mesure, expérimentée. Cette politique de soutien à l'offre reste difficile à appliquer pour de nombreuses raisons qui tiennent au coût de mise en œuvre des PEBO, à la mauvaise gouvernance qui gangrène les FC ou au faible intérêt de l'industrie de s'attaquer au marché intérieur jugé peu rémunérateur. Des mesures sont toutefois envisagées et testées par l'administration

pour contraindre les entreprises à davantage alimenter les marchés urbains, notamment à partir de leurs concessions aménagées.

Une approche complémentaire pourrait être promue, celle de soutenir les demandes privées et publiques de sciages d'origine légale. Certains consommateurs sont déjà prêts à payer davantage pour acquérir des produits légaux, notamment pour des produits et des essences maintenant identifiés. L'augmentation à moyen terme des revenus des classes moyennes ne fera que renforcer cette tendance. Enfin, l'administration camerounaise plébiscite l'idée d'une contrainte d'approvisionnement en sciages légaux pour tous les marchés publics qui, à défaut de jouer directement sur de gros volumes, pourrait avoir une portée symbolique sur le grand public, tout en ayant un effet de levier important sur le monde économique.

Executive summary

The economic and social importance of domestic timber consumption has in recent times been recognized in Central Africa even though this is predominantly fed with sawn-wood of informal origin. No one yet has established an all-inclusive knowledge of these sectors so as to develop the conditions that will improve on the legality of their trade and practices. The objective of this report is to review the different types of demand and supply of wood products in the Cameroonian domestic market (Yaoundé and Douala) so as to identify the opportunities that would promote the consumption of sawn-wood and furniture of legal origin, which would strengthen a sustainable management of timber resources and a long term green economic growth.

Private and public demands for timber are mainly for three uses: construction material for the building and public works sector, for frames and for furniture. These demands are expressed at four marketing levels:

1. The urban markets: 830 000 m³ of sawn wood are sold per year, mainly in the form of planks, formworks, laths and rafters. It is a sector whose characteristics have undergone little change over the last decade, with products, prices, and species almost being identical. The average price of one metre cube charged on these urban markets for all sawn-wood categories combined is about 80 000 FCFA. Products supposedly of legal origin, due to the fact that they directly and indirectly come from industrial mills, represent between 12% and 18% of volume sold. However, between 15% and 34% of customers would purchase legal timber if their income increased between 20% and 100% in the next five years. In addition, half of the buyers interviewed would pay 10% more in order to acquire timber from legal origins. This estimate depends on the occupation of the buyer, the product bought and the wood specie of such a product. So, demand would exist even if the supply price of timber increased in urban markets, which would at least improve legality and the quality of certain types of sawn-wood in the short/medium term.
2. The joinery workshops: 515 interviewed workshops produce about 130 000 furniture per year, for a total volume of 22 000 m³ of timber after fourth transformation, and a turnover of more than 8 billion FCFA. Cabinets, beds and doors are the best-selling products, in value and volume. Almost all urban consumers are looking for the best prices for wooden furniture. There is practically a complete lack of interest for sawn-wood of legal and sustainable origin: only 19 joinery workshops had met a demand for wood of legal origin for the year 2015, and for a total sale of 61 furniture.
3. Furniture shops: from January to October 2015, 166 shops surveyed sold 22 282 furniture, corresponding to a sawn volume of 5 788 m³ and a turnover of 3.33 billion FCFA. The bed is the main piece of furniture sold by these shops. The legality of the material used for the manufacturing of furniture sold in the shops remains an extremely rare concern to buyers of Yaoundé and Douala. Since their creation, only 10 percent of the sampled shops have met demand of wood from legal sources. During the survey period, only 78 furniture had been sold by these shops to buyers concerned about the legality of the raw material.
4. Public contracts: national and international public agencies have almost not developed a strategy towards promoting the legal origin of the timber used in public contracts. Yet between July 2015 and June 2016, 1 029 calls to tender including timber works were published in the Journal of Public Contracts of Cameroon, for 2 134 sites for construction or renovation of public infrastructure. Classrooms make up the majority of this category of tenders. This public demand for sawn-wood is close to 13 000 m³ per year, making the Government of Cameroon the main buyer of sawn-wood and furniture in the domestic market.

To meet these different demands, there are four supposedly legal sources of sawn-wood and furniture in the Cameroonian domestic markets:

1. Community Forests (CF): after the provisions of the forest Act of 1994, the CF were successful in the early 2000s but finally had a low impact on legal production of sawn-wood, due to the many procedures imposed by the administration. On the basis of the annual permits granted by the administration and under the assumption of a legal production of 60 m³/year/CF, the total production of the CF has never reached 10 000 m³ of timber per year. The net cost of a cubic meter of sawn wood charged by a CF and sold in the market is at least 150 000 FCFA.
2. The Exploitation Permit for Timber (PEBO) allows for the exploitation of about 160 m³ of sawn-wood each. After having been suspended for nearly a decade, the Ministry in charge of forests launched two calls to tender in 2012 for 159 PEBO out of which only 51 were successful, indicating a maximum volume of 8 000 m³ of potentially exploitable timber. Implementation of the PEBO procedures remain expensive, since the net cost of a cubic meter of timber is estimated at 280 000 FCFA. This amount explains that many holders of the PEBO were not finally engaged in production, at least for the domestic market.
3. Industries: tracking the sales of sawn-wood in the urban markets of Yaoundé and Douala in 2009-10 showed that approximately 145 000 m³ of timber came more or less directly from industrial sawmills. Yet, very few industrial mills told that they were active on the domestic market. Their sales in this market remain focused on white wood of non-exportable quality. However, even for these low-quality products, company prices in the urban markets are 30% to 50% higher

than current sawn-wood prices. Alongside these company official sales in the domestic market, there is a large quantity of scrap from industrial sawmills, for which there is no follow-up on the part of these companies.

4. Wooden furniture imports have doubled since 2007 reaching a turnover of 5.3 billion FCFA in 2015, which corresponds approximately to 10 000 m³. This trend indicates an inability of the domestic producers to meet new demands, due to lack of equipment and technical and commercial training.

The following table summarizes the annual volumes, prices and turnover related to the production of sawn-wood and furniture in the Cameroonian domestic market.

There are two major obstacles to the emergence of a domestic market of legally sawn-wood in Cameroon. On the one hand, buyers' acceptance to purchase sawn-wood at higher prices due to the legalization of the sector will not be sufficient to cover current net costs of legally sawn-wood whether they come from the CF, the PEBO or industries. On the other hand, the maximum production of sawn-wood of legal origin today can only meet the needs of a few consumers. The legalization of the national market of timber in Cameroon therefore faces a double constraint of price and volume.

Reducing the cost of production of legal sawn-wood for the domestic market is the approach most often mentioned and, to some extent, tested. This supply-side support policy remains difficult to implement for many reasons linked to the cost of implementation of the PEBO, bad governance which spoils CF or the lack of interest by the timber industries towards this market considered less

	Sciages				Meubles		
	CF (2012, maximum)	PEBO (2012, maximum)	Industry (2010)	Informal (2010)	Joinery workshops (sample in 2015)	Showrooms (sample 2015)	Imports (customs statistics 2015)
Volume (m ³)	9,060	8,000	144,156	668,354	22,000	6,946	10,600
Market price (FCFA/m ³)	150,000	281,250		80,993			
Turnover (millions FCFA)	1,359	2,250		49,647	8,000	3,992	5,300

profitable. However, measures have been considered and tested by the administration to force companies into supplying urban markets more and more, particularly from their allotted concessions.

A complementary approach could be promoted, that of supporting private and public demands of sawn-wood of legal origin. Some consumers are already willing to pay more to acquire legal

products, including products and species that are currently identified. Increasing the income of the middle-class will only reinforce this trend in the medium-term. Finally, the Cameroonian administration is pushing the idea of requiring the supply of legal timber in all public markets that would have a significant impact not only on the general public, but on the economic world as well.



A sample of wooden furniture in Cameroon.

1 Introduction

Depuis une vingtaine d'années, des réformes sont entreprises dans le secteur forestier du bassin du Congo. Ces réformes se sont attachées à promouvoir et à mettre en œuvre des normes de bonne gestion dans les concessions industrielles dont l'essentiel de la production est destiné à l'exportation. Par contre, l'exploitation artisanale à petite échelle, qui alimente principalement les marchés domestiques et de la sous-région, est laissée de côté. Les travaux du CIFOR sur les marchés d'Afrique centrale ont montré l'importance de la consommation du bois d'œuvre dans les centres urbains des pays du bassin du Congo (Lescuyer et Cerutti 2013). Au Cameroun notamment, la majorité du bois d'œuvre consommé localement provient de sources informelles. Ainsi, la proportion de sciages provenant de sources légales est estimée à 27 % du volume total de bois d'œuvre en circulation dans les marchés des principales villes du pays (Cerutti et Lescuyer 2011).

En signant un Accord de Partenariat Volontaire (APV) du plan d'action FLEGT (*Forest Law Enforcement, Governance and Trade*), le Cameroun s'est engagé à exporter vers l'Union européenne le bois et les produits dérivés conformes à la réglementation. Les autorités ont pris le même engagement pour le bois destiné au marché local. Dans cette optique, les autorités camerounaises en charge de la gestion forestière ont entrepris de réguler le secteur à travers l'édition, en 2010, d'un arrêté conjoint portant organisation et fonctionnement du Marché Intérieur du Bois (MIB). Une unité spécialement dédiée à l'organisation du MIB a été mise sur pied au sein du ministère en charge des forêts et un manuel des procédures fixant des modalités de transactions/manutentions des produits bois au sein des sites physiques du MIB a été élaboré.

Les mesures envisagées par le gouvernement pour organiser le MIB restent confrontées au problème de l'approvisionnement du marché local en bois d'origine légale. Il existe dans la réglementation camerounaise des Permis d'Exploitation de Bois d'Œuvre (PEBO) et des forêts communautaires qui ont vocation à approvisionner le marché local en bois légal. En pratique, la procédure d'obtention des PEBO et leur coût mettent ces titres d'exploitation hors de portée de la majorité des exploitants

artisanaux. D'autre part, Nzoyem *et al.* (2010) montraient que le volume autorisé pour l'ensemble des forêts communautaires (FC) du Cameroun était largement insuffisant pour l'approvisionnement du marché local dont les besoins en bois sont estimés à 702 000 mètres cubes par an selon Cerutti et Lescuyer (2011). Une partie importante des sciages artisanaux échangés sur le marché intérieur est donc d'origine informelle. Pourtant, deux autres sources de sciages légaux peuvent être sollicitées pour répondre aux demandes domestiques en produits bois : (1) les scieries industrielles pourraient envisager de consacrer une partie de leur production au marché national ; (2) plusieurs boutiques importent des meubles en bois – d'origine supposée légale car contrôlée par les douanes – pour répondre aux exigences de leurs clients urbains.

L'ensemble des offres de sciages et de meubles en bois demeurent pour la plupart mal connues et personne ne sait aujourd'hui la proportion de bois d'origine légale qui est aujourd'hui disponible sur le marché intérieur camerounais. Dans ce contexte, l'objectif général de ce rapport est d'identifier et de promouvoir les différents types de sciages artisanaux légaux sur les marchés domestiques au Cameroun en identifiant l'existence ou les conditions d'émergence de demandes solvables pour ces produits, qui constituent la meilleure incitation à la formalisation de la production du sciage artisanal.

Quatre étapes sont suivies pour savoir dans quelle mesure la production et l'importation de sciages et de meubles en bois d'origine légale sont compatibles avec les demandes nationales de ces produits :

- Identifier et caractériser la diversité des demandes nationales pour des produits issus du bois d'œuvre, notamment en termes de produits, de quantité et de prix. Ces demandes se distinguent par le type de consommateur final (particulier, administration, entreprise), par l'utilisation du produit (bâtiments et travaux publics, ameublement, huisseries) et par le lieu de transaction des produits (marché, menuiserie, boutique), comme l'illustre la Figure 1.

- Pour chacune de ces demandes spécifiques, estimer la proportion d'acheteurs qui sont ou seraient intéressés par l'acquisition de produits d'origine légale.
- Estimer la production de sciages/meubles d'origine légale offerte sur le marché intérieur par la mise en œuvre de permis d'exploitation à petite échelle (FC, PEBO), par les exploitants industriels, et par les importations.
- Comparer le niveau et les exigences des demandes avérées ou potentielles de produits d'origine légale aux offres aujourd'hui existantes.

La structure du rapport épouse les mêmes étapes de raisonnement. Après une présentation détaillée des méthodes d'enquête et d'analyse utilisées, le chapitre 3 caractérise les différents types de demande de sciage et de meuble au Cameroun. Il débute par un rappel des données publiées par Cerutti et Lescuyer (2011) sur les ventes de sciages dans les marchés domestiques du Cameroun, en se focalisant sur les villes de Yaoundé et de Douala. Une partie de ces données a toutefois été actualisée en 2015 pour établir l'état présent des produits vendus et des prix pratiqués. Des enquêtes complémentaires ont été également conduites auprès de ces acheteurs pour connaître leurs propensions à acheter des sciages d'origine légale en cas (1) d'augmentation de leurs revenus à moyen

terme ou (2) d'augmentation des prix des sciages qui seraient dorénavant légalisés.

Une partie significative des ventes de sciages a également lieu sous la forme de meuble, via deux canaux : directement dans les ateliers de menuiserie ou indirectement dans les boutiques de meubles. Deux campagnes d'enquête ont été réalisées en 2015 et 2016 pour caractériser ces pratiques d'achat. Elles ont eu lieu, d'une part, auprès des acteurs de la quatrième transformation du bois (au sens de la Décision n°0353 /D/MINFOF du 27/02/2012 portant catégorisation des unités de transformation et déterminant le degré de transformation des produits bois), c'est-à-dire des fabricants d'huisseries, de meubles, de portes, de fenêtres, ainsi que de tout autre produit fini et/ou prêt à l'emploi. D'autre part, des enquêtes ont été conduites avec les boutiques de vente de meubles artisanaux et importés.

Enfin, les administrations publiques étant elles aussi acquéreuses de produits bois, deux études ont été réalisées pour évaluer la quantité de bois d'œuvre utilisée sur les marchés publics et les potentielles stratégies déployées par ces administrations pour maximiser l'utilisation du bois d'origine légale.

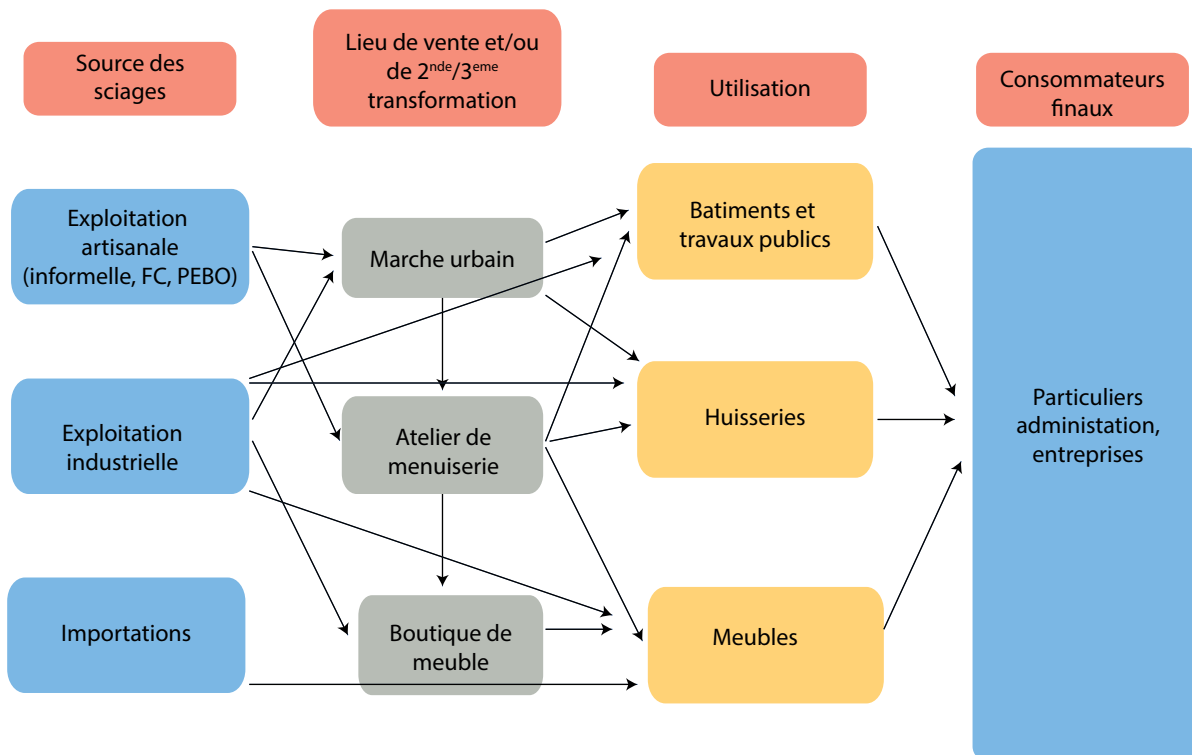


Figure 1. Voies envisageables d'approvisionnement des demandes domestiques en sciages au Cameroun

Le chapitre 4 passe en revue les quatre sources possibles d'offre de sciages à l'attention des consommateurs nationaux. Il s'agit tout d'abord, d'estimer le coût de revient d'un sciage artisanal légal provenant soit d'une FC, soit de la mise en œuvre d'un PEBO afin de déterminer le prix minimum des différents types de sciage légal une fois rendus sur les marchés. Les quantités de sciages globalement produites avec ces types de permis sont évaluées. Deuxièmement, un bilan est fait des aptitudes actuelles des scieries industrielles à s'adresser au marché domestique. Enfin, le montant des importations de meubles en bois est indiqué. Ces statistiques officielles sont complétées par une étude des facteurs qui expliquent l'engouement pour de tels produits de la part des acheteurs camerounais.

Le chapitre 5 récapitule l'état actuel des demandes et des offres de produits bois sur le MIB et passe en revue leurs évolutions possibles à moyen terme. Même dans le cas d'un scénario favorable, il est peu probable que l'accroissement des demandes domestiques pour des sciages d'origine légale puisse être comblé par les offres existantes, pour des raisons de prix et de volume.

Enfin, la conclusion rappelle la pertinence de mettre en place des mesures visant l'émergence des demandes privées et publiques de produits bois d'origine légale en complément de la politique actuelle de soutien à la production légale de sciages à destination du marché domestique camerounais.

2 Méthodes d'enquête et d'analyse

Plusieurs enquêtes et méthodes d'analyse ont été utilisées pour cette étude, mais elles présentent trois points communs. Tout d'abord, les enquêtes et l'interprétation des résultats se sont inspirées de la littérature existante sur le sujet, qui est malheureusement assez pauvre. Deuxièmement, tous les supports d'enquête ont été testés au moins une fois (et jusqu'à quatre fois) puis ajustés avant de démarrer la collecte des données. Enfin, les données ont été saisies sous le format d'une base de données Microsoft Access. Ce dernier logiciel ainsi que Microsoft Excel ont été utilisés pour produire les statistiques descriptives. Le logiciel Stata version 12 a été utilisé pour l'analyse économétrique.

2.1 Suivi de la consommation de bois dans les marchés urbains

Le CIFOR avait suivi de manière permanente les marchés de bois d'œuvre dans les principales villes du Cameroun pendant 12 mois entre 2009 et 2010. Ces données étaient présentées dans Cerutti et Lescuyer (2011). C'est cette base qui a été utilisée pour présenter l'état détaillé du commerce des sciages dans les villes de Yaoundé et de Douala. Cependant, les informations sur la variété des produits vendus, leurs prix et leurs utilisations ont été actualisées grâce à de nouvelles enquêtes conduites dans les marchés. Ces enquêtes combinaient une discussion de groupe avec les membres de l'Association Nationale du Collectif des Vendeurs et Assimilés de Bois (ANCOVA) dans chacun des marchés, puis la réalisation de questionnaires individuels avec les vendeurs de chaque marché en mars 2016 sur leurs ventes de sciages durant un jour de la semaine. Cette estimation ne permet pas d'évaluer les volumes vendus à l'échelle d'une année mais donne une image actuelle des produits vendus, de leurs prix et de leurs usages.

2.2 Estimation des propensions des demandes privées à acheter des sciages d'origine légale dans les marchés urbains

Deux phénomènes influencent de manière significative les consommateurs privés dans leurs

décisions d'acheter ou non des sciages d'origine légale dans les marchés urbains : le prix de vente des sciages d'origine légale et l'élévation à terme de leur niveau de revenu. L'influence de ces deux variables peut être estimée en calculant respectivement :

- l'élasticité-prix de ces demandes, c'est-à-dire le taux de variation des quantités achetées de sciages / taux de variation du prix de ces produits ;
- leur élasticité-revenu, c'est-à-dire le taux de variation des quantités achetées de sciages / taux de variation du revenu des demandeurs.

Toutefois, le calcul de l'élasticité-prix nécessite de connaître l'ampleur de la variation du prix des sciages, et notamment le surcoût lié au passage de sciages d'origine informelle à des sciages d'origine légale, pour en évaluer ensuite l'impact sur la demande. Or, l'évaluation du coût de revient de sciages artisanaux légaux par les forêts communautaires ou les PEBO ayant eu lieu en parallèle de l'estimation des élasticités, il est apparu délicat d'élaborer des scénarios d'évolution du prix des sciages vendus sur les marchés urbains. Une alternative aurait été d'utiliser le prix des sciages industriels, mais le différentiel de coût est aujourd'hui trop grand (Cerutti et Lescuyer 2011) pour être crédible auprès des acheteurs enquêtés. Il est néanmoins possible d'estimer la propension des acheteurs à acquérir des sciages artisanaux légaux en évaluant leurs consentements maximaux à payer pour acquérir ces produits. Il ne s'agit plus alors d'estimer la variation de la quantité demandée de sciages pour des niveaux variés de prix, mais de connaître le prix maximum que les acheteurs seraient prêts à payer pour garantir que la quantité de sciage qu'ils achètent provienne d'une source légale. Le niveau moyen de consentement à payer (CAP) sera *in fine* comparé au coût moyen de revient d'un sciage artisanal légal afin d'analyser dans quelle mesure l'offre actuelle de ces produits pourrait satisfaire ces demandes, en termes de prix et de quantité.

En février et en mars 2016, une enquête par questionnaire a été diligentée auprès d'un échantillon de 440 acheteurs dans 20 marchés urbains de Douala et de Yaoundé pour connaître leurs CAP pour acquérir des sciages d'origine légale et l'évolution de leurs demandes en cas de hausse de leurs revenus

à moyen et long terme (cf. annexe I). Nous avons décidé de réaliser cette enquête dans les marchés urbains car ce sont dans ces endroits qu'a lieu le plus grand nombre de transactions de sciages artisanaux.

Les personnes interrogées ont été choisies de manière aléatoire, mais dans une perspective de répondre à deux critères globaux. Tout d'abord, les enquêtes ont été organisées pour couvrir la diversité des spécialités des marchés ou des dépôts de sciages afin de représenter au mieux les différents types de client. D'autre part, les répondants devaient appartenir aux différentes classes moyennes camerounaises, puisque l'élévation de leurs revenus aura à long terme un impact majeur sur la demande de sciages artisanaux (Fung 2016). Pour cela, trois sous-classes socio-économiques ont été retenues sur la base des critères de la Banque Africaine de Développement (Ncube *et al.* 2011) :

- Une « classe flottante » (*floating class*) caractérisée par un niveau de consommation quotidien compris entre 2 et 4 \$ par personne. Cela correspond à un niveau de revenu mensuel égal ou inférieur à 62 000 FCFA. Notre enquête a été réalisée auprès de 104 personnes appartenant à cette classe sociale.
- Une classe moyenne basse (*lower middle class*), avec un niveau de consommation par jour et par personne compris entre 4 et 10 \$, soit un revenu mensuel compris entre 62 000 et 155 000 FCFA. Ces consommateurs sont généralement capables d'économiser et d'acheter des biens non essentiels. Notre enquête a été réalisée auprès de 227 personnes appartenant à cette classe sociale.
- Une classe moyenne haute (*upper middle class*), avec un niveau de consommation par jour et par personne compris entre 10 et 20\$, soit un revenu mensuel compris entre 155 000 et 310 000 FCFA. Notre enquête a été réalisée auprès de 109 personnes appartenant à cette classe sociale.

Le questionnaire a été élaboré, puis révisé trois fois sur la base de tests de terrain, pour éviter la plupart des biais associés aux enquêtes d'estimation des CAP (Arrow *et al.* 1993) :

- L'estimation du CAP et de l'élasticité-revenu repose sur les produits que le répondant vient d'acheter. L'information sur le bien est donc réaliste et crédible.
- Le contexte du MIB au Cameroun est rappelé, ainsi que le faible pourcentage de sciages d'origine légale, en début d'entretien. Il est également rappelé la volonté du Ministère des Forêts et de la Faune (MINFOF) de promouvoir la production

légale de sciages artisanaux sur la base de la réglementation actuelle.

- Il est aussi rappelé au répondant qu'il dispose d'un budget limité et que, en cas de hausse de son revenu, il voudra aussi probablement augmenter sa consommation d'autres produits.
- L'horizon à cinq ans d'augmentation des revenus est compatible avec le Document Stratégique pour la Croissance et l'Emploi entériné par le gouvernement du Cameroun.
- Le CAP porte sur l'acceptation d'une augmentation des prix de marché liée à la légalisation des sciages artisanaux, ce qui est le scénario le plus crédible sur un marché concurrentiel de libres prix.
- L'enquête a été faite sur les sites d'achat des sciages par un entretien direct avec le consommateur.
- La taille totale de l'échantillon (440 personnes) et la stratification des répondants en fonction de leurs métiers et de leurs classes sociales permettent souvent de constituer des sous-groupes de taille moyenne (entre 10-34 individus), où chaque réponse individuelle influence de manière raisonnable (i.e. ni trop, ni pas assez) le résultat. C'est la meilleure configuration pour obtenir une réponse non stratégique de la part de la personne interrogée.
- Les raisons d'un CAP nul ont été explicitées afin de s'assurer qu'il s'agissait effectivement d'un consentement nul, et non d'un refus indirect de répondre à l'enquête.
- Étant donné le faible pourcentage de vente de sciages légaux sur le marché intérieur (Cerutti et Lescuyer 2011), il est improbable que de nombreux acheteurs de sciage soient sensibles à la gestion durable des forêts, ce qui limite le risque d'obtenir des CAP pour une bonne cause plutôt que spécifiquement pour obtenir des sciages d'origine légale (*warm glow effect*).

2.3 Estimation de la production de meubles en bois dans les menuiseries et dans les boutiques

Deux enquêtes distinctes ont été conduites dans les ateliers de menuiserie et dans les boutiques pour estimer les achats de meubles par les consommateurs de Yaoundé et de Douala. Les questionnaires utilisés pour ces enquêtes sont présentés en annexes II et III. Ces enquêtes ont été réalisées par la même équipe d'enquêteurs et à la même période entre septembre et décembre 2015. En raison de l'absence fréquente de comptabilité chez les menuisiers, les données

quantitatives ont été collectées pour les 2 mois qui précédaient la date de l'enquête pour ces ateliers. Pour les boutiques, l'estimation portait sur une grande partie de l'année 2015, c'est-à-dire de janvier à octobre ou novembre 2015.

Il n'est pas toujours facile de classer certains ateliers dans la catégorie des menuiseries ou dans celle de boutiques. Nous avons adopté la convention de définir comme « boutiques » tous les endroits disposant d'une surface spécifique dédiée à la vente, où au moins certains produits étaient exposés de manière permanente. À l'inverse, les « ateliers de menuiserie » utilisent tout leur espace pour la fabrication des meubles et reçoivent leurs clients sans pouvoir exposer leurs produits. Quand certains ateliers de menuiserie disposent d'un espace d'exposition, ils ont donc été classés dans la catégorie des boutiques.

Il n'existe pas aujourd'hui de registre des ateliers de menuiserie ou des boutiques vendant des meubles

en bois à Yaoundé ou à Douala. Contrairement aux catégories d'unité de première, deuxième et troisième transformations du bois, les unités de transformation de 4^{ème} catégorie ne sont pas répertoriées dans la Décision n°0353/D/MINFOR du 27/02/2012. Auparavant, JMN (2005) avait repéré plus de mille sites de transformation du bois à Yaoundé, en incluant cinq catégories d'acteurs : (1) les artisans et industriels du meuble, (2) les artisans et industriels de l'huissierie, (3) les artisans de la sous-traitance (normalisation des bois ruraux et rebuts de scierie), (4) les charpentiers, monteurs d'échafaudages et coffreurs, (5) les artisans d'art. Cette étude couvrait donc un champ plus large que notre enquête et ses résultats mériteraient sans doute d'être actualisés. En conséquence, il n'existe pas de source actuelle permettant de connaître l'effectif total des ateliers de menuiserie et de boutiques de meubles et, sur cette base, de construire un échantillonnage rigoureux.

Dans les deux villes, deux équipes de 2 enquêteurs ont donc sillonné chaque arrondissement pour

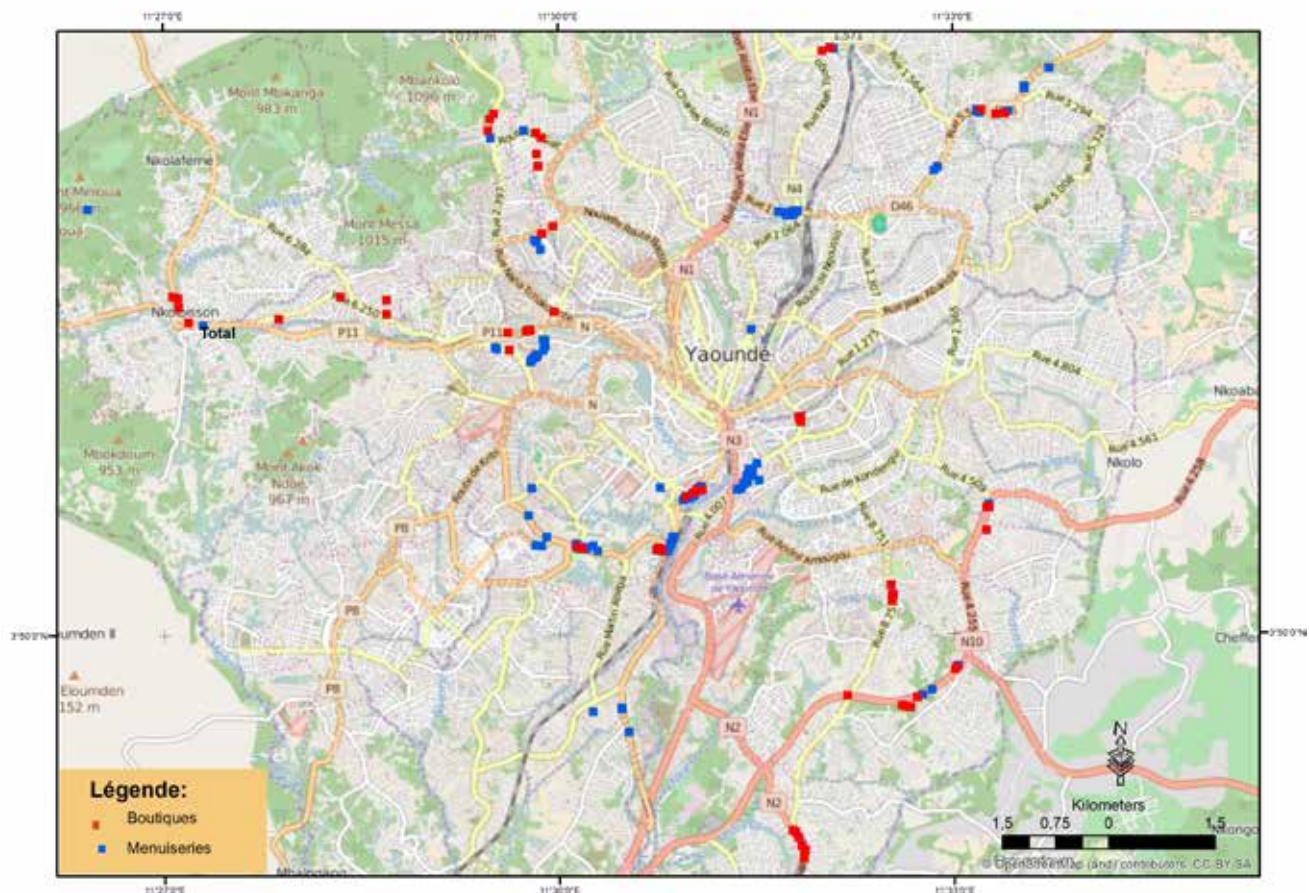


Figure 2. Localisation des menuiseries et des boutiques enquêtées à Yaoundé

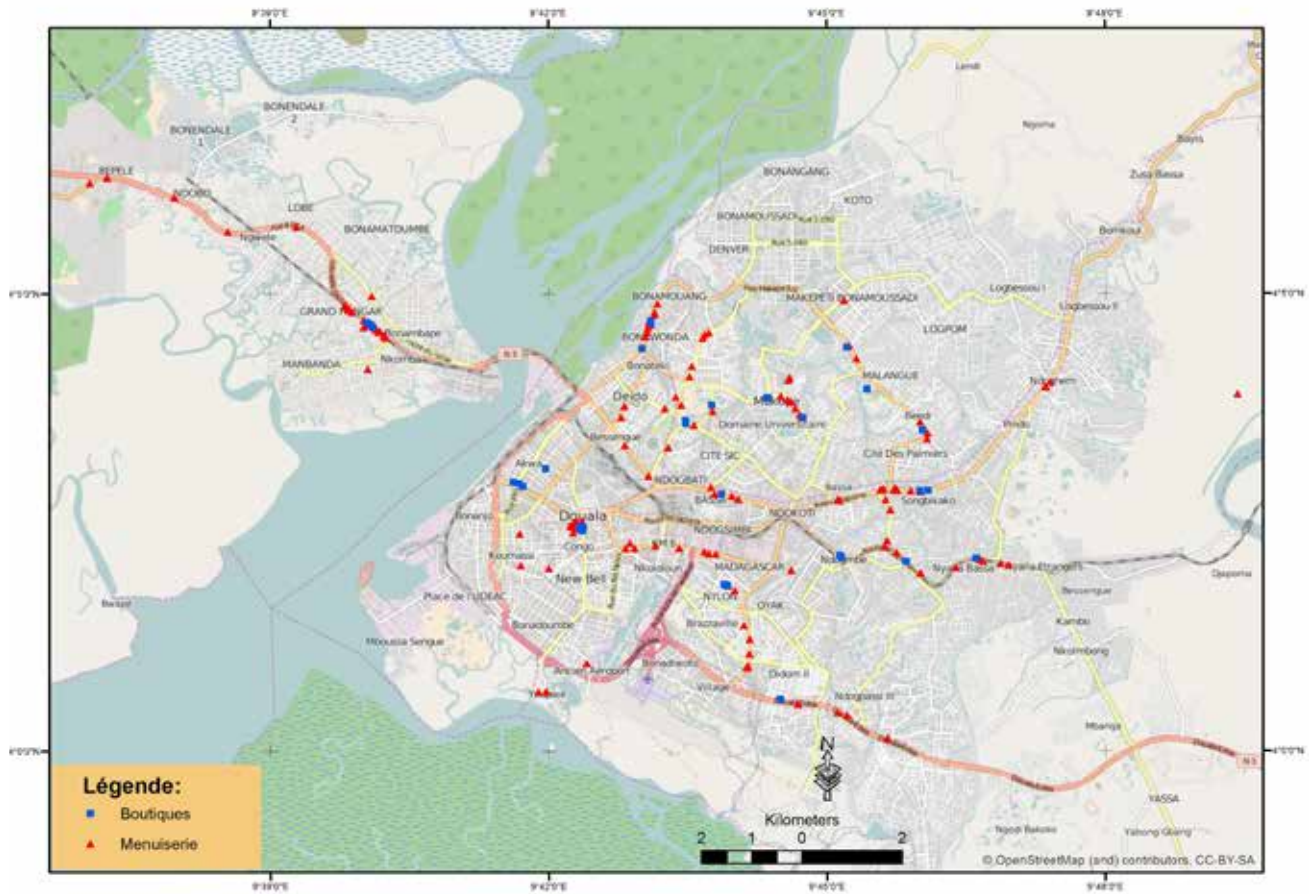


Figure 3. Localisation des menuiseries et des boutiques enquêtées à Douala

Tableau 1. Échantillon des menuiseries et des boutiques enquêtés

	Atelier de menuiserie	Boutique
Douala	242	48
Douala I	84	23
Douala II	11	
Douala III	60	14
Douala IV	45	6
Douala V	42	5
Yaoundé	273	118
Yaoundé I	37	10
Yaoundé II	30	15
Yaoundé III	7	1
Yaoundé IV	58	30
Yaoundé V	16	16
Yaoundé VI	72	15
Yaoundé VII	53	31
TOTAL Cameroun	515	166

identifier puis interroger les ateliers de menuiserie et les boutiques de meubles en bois. Un total de 515 ateliers de menuiserie et de 166 boutiques, répartis dans les différents arrondissement des deux villes (Figure 2 et Figure 3), a accepté de remplir notre questionnaire (Tableau 1).

Alors que le taux de refus de participer a été faible dans les menuiseries, il est plus élevé dans les boutiques commercialisant des meubles en bois. Malgré le soutien du MINFOF pour ces enquêtes, les grandes boutiques commercialisant surtout des meubles importés ont presque toujours refusé de nous indiquer le volume et la valeur de leurs ventes. Ces données sont donc quasiment absentes des questionnaires remplis auprès des boutiques. Pour compenser cette lacune, nous nous sommes procuré les statistiques officielles d'importation de meubles en bois auprès de l'Institut National de la Statistique (2015) et des Douanes camerounaises.

La collecte des données a été plus satisfaisante avec les boutiques – généralement de moindre envergure – commercialisant les meubles produits localement. À Yaoundé, très peu de boutiques ont refusé de participer. À Douala par contre, environ 60 % des boutiques contactées n'ont pas voulu remplir entièrement le questionnaire proposé par nos enquêteurs.

À défaut de pouvoir extrapoler les données collectées à l'ensemble du secteur faute d'une estimation du nombre total d'entreprises impliquées, le grand nombre d'enquêtes réalisées permet sans aucun doute de révéler l'importance et la dynamique de la quatrième transformation du bois au Cameroun.

Pour ne pas allonger la durée de réalisation des questionnaires portant sur les ventes de meubles, une enquête complémentaire plus ponctuelle a été conduite dans les menuiseries et les boutiques afin d'estimer le volume unitaire des différents types de meuble. Deux enquêteurs ont conduit ce travail dans une dizaine de sites de production ou de vente et ont calculé le volume de 17 types de meuble en bois. Ce sont ces volumes unitaires qui ont été utilisés pour évaluer le volume total de bois intégré dans les meubles vendus.

2.4 Estimation des demandes publiques de bois d'œuvre

L'estimation des demandes publiques de bois d'œuvre provient de deux enquêtes, réalisées entre février et juin 2016.

La première enquête conduite par le MINFOF a identifié les pratiques des principaux organismes publics s'approvisionnant en bois d'œuvre au Cameroun, et notamment en bois d'origine légale. Il a fallu, dans un premier temps, cibler les organismes pertinents auprès desquels les enquêtes allaient être conduites. Seize organismes publics nationaux (Ministère des forêts et de la faune, Ministère de l'éducation de base, Ministère des enseignements secondaires, Ministère des Marchés Publics, Ministère de la santé publique, Ministère des travaux publics, Ministère du Développement Urbain et de l'Habitat, Communautés Urbaines de Douala et de Yaoundé) et sept organismes internationaux (Banque mondiale, AFD, GIZ, Délégation de l'Union Européenne, BAD, WWF, USAID) ont été sélectionnés. Une correspondance du MINFOF

assortie d'un questionnaire (présenté en annexe IV) leur a ensuite été adressée pour leur faire part de cette étude et annoncer le passage des enquêteurs. Ceux-ci ont ensuite visité – une ou plusieurs fois en cas d'absence – ces différents organismes pour réaliser l'entretien selon la trame déjà envoyée. Au total, 6 administrations publiques sur 9 et 5 organismes internationaux sur 7 ont répondu au questionnaire.

Cette première enquête plutôt qualitative a été complétée par une revue systématique des Journaux des Marchés disponibles sur le site web (<http://armp.cm/JDM.php#tzM8>) de l'Agence de Régulation des Marchés Publics (ARMP) entre le 22 juillet 2015 et le 9 juin 2016, qui présente l'ensemble des appels d'offres lancés par des organisations publiques camerounaises. Cette revue a permis de dénombrer les marchés publics utilisant du bois d'œuvre, d'en apprécier la diversité et de tenter une quantification a posteriori des volumes de bois utilisés par les organismes publics. Dans cette liste, nous avons identifié les appels d'offres qui mentionnent l'utilisation de bois d'œuvre, de charpente, de poteaux, de meubles en bois ou qui recourent à la menuiserie. Cette revue systématique a été complétée par 13 entretiens avec des entreprises ayant obtenu et réalisé certains de ces marchés publics afin d'estimer précisément la quantité de sciages utilisés pour chaque type de chantier. Dans tous les cas, nous avons retenu des estimations conservatrices pour les volumes de bois utilisés dans ces chantiers publics.

2.5 Estimation des productions de sciages d'origine légale par les petits titres d'exploitation commerciale du bois

2.5.1 Cas des forêts communautaires

Cette estimation est basée sur des données secondaires extraites de la littérature scientifique et des données primaires collectées dans deux FC. Les informations secondaires proviennent de publications scientifiques comme de rapports techniques ayant évalué les coûts supportés par les gestionnaires des forêts communautaires sur plusieurs années. Deux études de cas ont également été réalisées par des visites de terrain dans les régions de l'Est et du Centre :

1. La FC de l'association Amwedon sise dans le village de Nzeng. Elle fait partie de l'Association des Forêts Communautaires de la Kadey (ASFOCKA), qui a été créée en 2011 pour

fédérer 26 forêts communautaires et qui bénéficie depuis 2014 d'un financement de la commission européenne. En 2015, 560 m³ de débités de diverses essences ont été accordés à la FC de Nzeng, mais seuls 38 m³ ont été finalement commercialisés.

- La FC de la Coopérative des paysans de la Lékié (COPAL). Cette coopérative a signé une convention de gestion avec l'État du Cameroun en 2007. La convention de gestion porte sur une portion du domaine forestier non permanent d'une superficie de 4 800 hectares. La forêt gérée par la COPAL est située dans l'arrondissement de Sa'a (département de la Lékié) à une centaine de kilomètres de Yaoundé. L'espace sollicité pour établir la forêt s'étend sur le terroir coutumier de 10 villages. C'est un espace relativement dégradé en raison d'intenses pratiques agricoles, notamment la cacaoculture.

Dans les deux sites, les documents de gestion et de commercialisation ont été consultés. Des entretiens ont également eu lieu avec les gestionnaires des FC pour compléter ou vérifier les informations enregistrées. Les données nécessaires à l'estimation du coût de revient des sciages regroupent les trois étapes à parcourir pour arriver à valoriser les ressources de la forêt communautaire. Il s'agit des coûts liés à l'attribution de la forêt, ceux relatifs à l'élaboration du Plan Simple de Gestion (PSG) et enfin les dépenses d'exploitation du bois d'œuvre. L'analyse a structuré les coûts en deux grandes catégories comprenant les coûts fixes et les coûts variables. Les coûts fixes intègrent les charges relatives au processus de création et de fonctionnement de la FC tandis que les coûts variables portent sur l'exploitation, la transformation et la commercialisation des ressources ligneuses.

2.5.2 Cas des Permis d'Exploitation du Bois d'œuvre

Une enquête a été conduite auprès des adjudicataires de PEBO pour connaître leurs coûts de revient pour la production de sciages à destination du marché domestique. Elle s'est étalée sur plusieurs mois (décembre 2015 – juin 2016) en raison de la difficulté à identifier puis à accéder aux titulaires de PEBO. La première étape a consisté à solliciter le MINFOF, les syndicats de bois (le Groupement de la Filière Bois du Cameroun, et le Syndicat des Exploitants Transformateurs Industriels Exportateurs des Produits Spéciaux et Bois du Cameroun) et les

Tableau 2. Liste des adjudicataires de PEBO interrogés (mai 2016)

Adjudicataire	Numéro du PEBO	Localisation
Ets Amougou Aboui	08 048	Mbam et Kim
Ets MEKOGECAM	08 070	Haute Sanaga
TTC sarl	08 034	Mefou Akono
ONITRAS	08 060	Haute Sanaga
Ets KMC et Fils	08 072	Mbam et Kim

vendeurs de l'ANCOVA pour obtenir la liste des adjudicataires des PEBO proposés en 2012. Une liste partielle des adjudicataires a pu être élaborée à partir de ces trois sources.

Dans un second temps, nous avons contacté les adjudicataires identifiés pour remplir un questionnaire portant sur leurs modes opératoires et le rendement de leur exploitation (cf. annexe V). Seuls cinq adjudicataires ont accepté de remplir intégralement ce questionnaire (Tableau 2).

Contrairement à la méthode d'enquête initialement conçue, ces entretiens n'ont pas été suivis d'une visite des sites d'exploitation puisque aucun opérateur n'est parvenu au stade de l'exploitation du volume de bois concédé par le PEBO. Les déclarations des opérateurs ont été vérifiées puis confirmées par des entretiens avec le chef de service des agréments et fiscalité forestière du MINFOF et le chef de brigade de contrôle de la région du Centre.

2.6 Estimation des facteurs influençant le choix d'achat de meubles importés

Les données primaires utilisées pour cette étude spécifique ont été collectées par Embolo Ahanda (2016) dans la ville de Douala auprès d'un échantillon constitué de 100 ménages selon les quotas suivants : 53 ménages vivant dans les quartiers populaires, 24 ménages vivant dans les quartiers résidentiels à moyen standing, 23 ménages vivants dans les quartiers résidentiels à haut standing.

La variable dépendante du modèle utilisé est une variable dichotomique. Elle concerne la demande des meubles importés (les salons en l'occurrence) qui prend la valeur 1 si l'enquêté achète un meuble importé et 0 dans le cas contraire. Les

variables explicatives du modèle sont qualitatives ou quantitatives, comme indiqué dans le Tableau 3.

L'instrument d'analyse retenu est le modèle logit binaire. Le choix de ce modèle se justifie par le fait que la variable dépendante (demande des meubles importés) est une variable dichotomique (les modalités de réponse sont oui ou non) et par le

caractère qualitatif de la plupart des variables indépendantes. Ce modèle est préféré à d'autres modèles binaires parce qu'il n'établit pas une fonction linéaire entre les variables dépendantes et indépendantes et n'affecte pas l'homoscédasticité. Enfin, son utilisation n'exige pas une distribution normale des variables.

Tableau 3. Variables pouvant influencer l'achat de meubles importés

Variabes	Définition et modalités des variables explicatives
Âge du client	Il s'agit de l'âge de l'enquêté mesuré en nombre d'années.
Période favorable d'achat	Il s'agit de la période favorable à l'achat des meubles qui prend la valeur 1 si « oui » et 0 si « non »
Propriétaire de sa maison	Il s'agit de savoir si l'enquêté est le propriétaire de sa maison qui prend la valeur 1 si « oui » et 0 si « non »
Revenu mensuel du client	C'est le revenu mensuel de l'enquêté qui prend quatre modalités comme suit : 1 = inférieur à 62000, 2 = 62 000-155 000, 3 = 155000-310000, 4 = supérieur à 310 000
Sexe du client	Variable à deux modalités codées comme suit : 1 = masculin, 2 = féminin
Situation matrimoniale du client	Variable à deux modalités codées comme suit : 1 = marié, 2 = célibataire
Taille du ménage du client	Il s'agit du nombre de personnes habitant le foyer
Confort du meuble	Il s'agit de la qualité assise. Variables à cinq modalités codées comme suit : 1 = très mauvais, 2 = mauvais, 3 = bien, 4 = très bien, 5 = excellent.
Élégance du meuble	Il s'agit de la régularité des points sur la forme des coutures, coutures régulières. Variables à cinq modalités codées comme suit : 1 = très mauvais, 2 = mauvais, 3 = bien, 4 = très bien, 5 = excellent.
Longévité du meuble	Il s'agit de la durabilité du bois utilisé pour concevoir le meuble. Variables à cinq modalités codées comme suit : 1 = très mauvais, 2 = mauvais, 3 = bien, 4 = très bien, 5 = excellent.
Résistance du meuble	Il s'agit de la résistance du revêtement du meuble. Variables à cinq modalités codées comme suit : 1 = très mauvais, 2 = mauvais, 3 = bien, 4 = très bien, 5 = excellent.
Sécurité du meuble	Le meuble ne doit présenter aucun risque de blessure ou de pincement pour l'utilisateur. Variables à cinq modalités codées comme suit : 1 = très mauvais, 2 = mauvais, 3 = bien, 4 = très bien, 5 = excellent.
Stabilité du meuble	Le meuble ne doit pas basculer même lorsque chargé avec des objets lourds. Variables à cinq modalités codées comme suit : 1 = très mauvais, 2 = mauvais, 3 = bien, 4 = très bien, 5 = excellent.

3 Caractérisation des demandes nationales de sciages et de meubles en bois au Cameroun

3.1 Vente de sciages dans les marchés urbains de Yaoundé et de Douala

3.1.1 Proportion des sciages d'origine légale sur les marchés urbains

Le volume, les produits, les espèces et les origines des sciages vendus dans les marchés urbains de Yaoundé et de Douala ont été estimés à partir de trois sources :

(1) suivi permanent des ventes dans les dépôts de bois durant une année entre 2009 et 2010 ; (2) enquête en 2016 auprès des vendeurs de bois pour actualiser la liste des sciages, leurs prix et leurs utilisations; (3) enquête en 2016 auprès d'un échantillon de 440 acheteurs pour actualiser la liste des sciages, leurs prix, leurs utilisations et leurs sources supposées. Ces trois ensembles de données sont présentés puis confrontés pour trianguler les informations.

Le CIFOR a suivi de manière systématique et pendant douze mois les ventes réalisées dans les marchés de bois implantés dans les principales villes

du pays en 2009-2010 (Cerutti et Lescuyer 2011). Le Tableau 4 présente la synthèse de ces données pour les villes de Yaoundé et de Douala. La vente totale sur un an de sciages dans ces marchés avoisinait les 830 000 m³, dont 145 000 m³ provenant de scieries industrielles utilisant vraisemblablement du bois d'origine légale. Le prix moyen d'un mètre cube de sciage sur ces marchés urbains est d'environ 80 000 FCFA tous produits confondus.

En moyenne, les produits provenant des scieries industrielles, et présumés d'origine légale, ne représentaient que 18 % du volume des ventes de sciages dans ces marchés en 2010, une estimation proche de celle de JMN (2005) au début des années 2000. Toutefois, l'origine légale des sciages va dépendre beaucoup du type de produit. La plupart des sciages de petite taille (lamelle, lame, courson, carré, traverse, volige) provient très largement du secteur industriel car ils nécessitent des équipements sophistiqués et du bois séché. Ces produits représentent toutefois un faible volume des ventes. À l'inverse, les produits les plus vendus comme

Tableau 4. Vente des sciages sur les marchés de Yaoundé et Douala pendant 12 mois en 2009-10

Produit	Volume unitaire moyen (m ³)	Principales espèces utilisées	Prix unitaire moyen (F.CFA)	Volume total vendu (m ³)	Dont provenant de scierie industrielle	% Origine scierie	Principales utilisations
Basting	0.0259	dabema, sapelli, iroko	2,798	48,141	8,726	18 %	BTP, meuble
Cadre	0.0224	iroko, bilinga, sapelli	2,313	17,785	553	3 %	Huisserie
Carré	0.0181	sapelli, iroko, eyong	839	891	651	73 %	Huisserie
Chevron	0.0307	ayous, sapelli, dabema	2,388	65,468	13,179	20 %	BTP, meuble
Coffrage	0.0472	ayous, frake, fromager	2,458	191,074	7,835	4 %	BTP
Courson	0.0247	bubinga, padouk, movingui	2,220	458	253	55 %	Huisserie
Couvre-joint	0.0167	ayous, movingui, ilomba	289	1,056	850	80 %	BTP
Lambris	0.0194	sapelli, padouk, iroko	577	931	231	25 %	Huisserie
Lamelle	0.0084	ayous, iroko, eyong	387	120	120	100 %	Huisserie
Lame	0.0048	ayous	858	80	80	100 %	BTP
Latte	0.0159	sapelli, iroko, ayous	1,333	116,114	39,149	34 %	BTP, meuble
Linteau	0.0101	iroko, sapelli	1,021	3,382	632	19 %	Huisserie
Madrier	0.0589	dabema, bubinga, iroko	6,075	30,581	495	2 %	BTP, artisanat, meuble
Planche	0.0472	ayous, bilinga, movingui	4,239	352,800	70,782	20 %	Meuble, BTP
Traverse	0.0132	iroko, sapelli, padouk	766	437	424	97 %	BTP, huisserie
Volige	0.0174	azobé, iroko, ilomba	917	251	196	78 %	BTP, huisserie
TOTAL				829,568	144,156	18 %	

Tableau 5. Vente des sciages sur les marchés de Yaoundé et Douala en mars 2016

Produit	Volume unitaire moyen (m ³)	Principales espèces utilisées	Prix unitaire moyen (F.FCA)	% des ventes	Principales utilisations
Basting	0,0247	dabema, iroko	2,735	3.9 %	BTP
Cadre	0,022	iroko, movingui	2,163	0.3 %	BTP
Chevron	0,032	ayous, bilinga, iroko, sapelli	1,974	37.4 %	BTP, meuble, artisanat
Coffrage	0,045	ayous, frake	3,313	1.9 %	BTP, meuble
Latte	0,016	frake, dabema, sapelli, iroko	1,461	24.0 %	BTP, meuble, artisanat
Linéau	0,010	dabema, sapelli, iroko	1,060	0.2 %	BTP
Madrier	0,075	bibolo, iroko	5,000	0.2 %	BTP
Planche	0,054	ayous, movingui, moabi, bilinga	4,925	31.3 %	BTP, meuble, artisanat
Volige	0,009	tali	700	0.7 %	BTP

les planches, les lattes et les planches de coffrage relèvent modérément des scieries industrielles. Et de manière générale, plus un sciage aura un gros volume unitaire, moins il proviendra d'une scierie industrielle.

Trois principaux usages caractérisaient les sciages vendus dans les marchés urbains en 2010 : une majorité de bois blancs sont utilisés dans le secteur du Bâtiment et des Travaux Publics (BTP) tandis que les bois rouges sont davantage achetés pour la production de meubles ou d'huisseries.

L'actualisation des estimations des ventes de sciages dans les marchés de Yaoundé et de Douala en mars 2016 (Tableau 5) ne présente pas une image différente du secteur : (1) ce sont toujours les planches, les chevrons et les lattes qui constituent l'essentiel du volume vendu ; (2) les prix des produits ont globalement peu varié ; (3) ce sont toujours les mêmes espèces d'arbre qui sont recherchées par les acheteurs ; (4) leurs usages sont identiques.

La troisième enquête a été conduite entre janvier et mars 2016 auprès d'un échantillon de 440 acheteurs

Tableau 6. Prix unitaire des sciages achetés par les 440 clients échantillonnés en 2016 (FCFA)

Espèce	Basting	Chevron	Coffrage	Lamelle	Latte	Planche	Volige
Atui	2,600	2,124			1,586	2,000	
Ayous		1,700	2,812		1,280	2,958	1,200
Azobé				700			
Bibolo						5,356	
Bidou	6,000					5,750	
Bilinga	2,500				2,833	5,131	
Bosse					625	4,650	
Bubinga						6,890	
Divers	2,450		2,700		1,650	4,346	
Ekok					1,550		
Eyong					1,380	2,500	
Frake		1,700			1,112	3,017	
Iroko	2,500	2,533			1,473	4,750	1,667
Makoré					1,000		
Moabi						3,290	
Movingui					2,000	4,632	
Padouk	2,586	3,375		2,000	1,560	4,229	1,200
Sapelli	2,450	2,207			1,448	3,582	1,100
Tali	6,000				1,500		
Prix moyen	2,820	2,304	2,797	1,133	1,466	4,153	1,253

de sciages dans les marchés urbains de Douala et de Yaoundé. La liste des types de sciage qu'ils ont achetés, les espèces utilisées et les prix moyens de ces sciages sont présentés dans le Tableau 6. Ces sciages ont été achetés pour des utilisations qui sont indiquées dans le Tableau 7.

On constate là aussi très peu de modifications dans les ventes de sciages dans les marchés urbains depuis 2010. Premièrement, les planches, les lattes, les planches de coffrage, les chevrons et les bastings demeurent les produits de loin les plus vendus. Deuxièmement, les utilisations de ces différents produits sont similaires. Troisièmement, leurs prix ont peu évolué, sauf pour les lamelles et les voliges mais qui proviennent presque toujours des scieries industrielles et qui représentent un très faible volume de transaction.

Ces acheteurs ont également été interrogés sur l'origine légale des produits qu'ils achetaient. Selon eux, seuls 12 % des produits ont une origine supposée légale. C'est une proportion qui est encore inférieure à celle établie en 2010 (18 %), et qui demeure marginale. Cette perception révèle l'absence de naïveté des clients par rapport aux sciages qu'ils achètent et qui sont pourtant presque

tous martelés par l'administration forestière, et donc censément légaux. Elle indique la faible demande actuelle pour du bois d'origine légale dans les marchés urbains.

3.1.2 Élasticités des demandes privées de sciages dans les marchés urbains

Profil des personnes enquêtées

Les 440 personnes interrogées présentent un profil socio-économique peu hétérogène. Tout d'abord, comme le montre le Tableau 8, la population de cet échantillon suit une répartition de type « normal », où la tranche médiane de revenu représente 52 % de l'échantillon et les deux tranches extrêmes autour de 24 % chacune.

Plusieurs catégories de métier viennent s'approvisionner en sciages sur les marchés urbains, mais les menuisiers représentent le plus gros effectif. Ils sont suivis par les professionnels travaillant dans le secteur du BTP, comme les charpentiers, les entrepreneurs, les techniciens et les maçons. Tous ceux-là, s'ils sont moins nombreux, font toutefois des achats qui sont en moyenne 60 % supérieur en valeur à ceux des menuisiers. Quel que soit le secteur,

Tableau 7. Utilisations finales des sciages achetés par les 440 clients échantillonnés en 2016

Usage	Basting	Chevron	Coffrage	Lamelle	Latte	Planche	Volige
BTP	88.7 %	94.6 %	100.0 %	100.0 %	80.9 %	36.8 %	100.0 %
Divers	3.0 %	0.1 %	0.0 %	0.0 %	2.0 %	1.7 %	0.0 %
Huisserie		0.0 %	0.0 %	0.0 %	6.9 %	1.9 %	0.0 %
Meuble	8.3 %	5.2 %	0.0 %	0.0 %	10.2 %	38.2 %	0.0 %
Porte		0.2 %	0.0 %	0.0 %	0.0 %	21.4 %	0.0 %

Tableau 8. Catégories socio-professionnelles des personnes enquêtées

Métier	Tranches de revenu mensuel (FCFA)			Total
	62 000 ≤	62 000 – 155 000	155 000 – 310 000	
Charpentier	19	34	12	65
Commerçant	4	8	4	16
Divers	4	13	10	27
Ebéniste	3	8	2	13
Entrepreneur	2	2	3	7
Etudiant	4	5	5	14
Maçon	3	12	4	19
Menuisier	60	133	45	238
Technicien	5	12	24	41
Total	104	227	109	440

une large majorité (87 %) de ces acheteurs occupe un emploi informel.

Très peu de femmes (5 personnes) viennent acheter des sciages dans les marchés. Les clients masculins sont généralement mariés (56 %), 72 % d'entre eux ont entre 25 et 40 ans, et 60 % d'entre eux ont reçu une formation de niveau BEPC. Enfin, les Bamilékés et les populations originaires de la région Centre représentent respectivement 42 % et 27 % de l'échantillon.

Estimation de l'élasticité revenu des sciages vendus dans les marchés urbains

La croissance économique que connaît le Cameroun et la volonté de devenir un pays émergent à l'horizon 2035 laissent supposer une augmentation du niveau de revenus à moyen et long terme pour les citoyens des classes moyenne et inférieure. Cette hausse des revenus va impacter la vente de sciages artisanaux dans les marchés urbains. Quatre modalités de réponse ont été proposées aux personnes enquêtées pour connaître l'impact d'une augmentation de leurs revenus sur leur achat de sciage :

- Aucune modification de leur niveau d'achat.
- Une modification de X % de la quantité de sciages achetés, mais sans en changer la qualité. La variation de la quantité achetée peut être positive

ou négative. Elle est négative, par exemple, quand un client arrête d'acheter des sciages pour les remplacer par un produit de substitution.

- Une modification de la qualité des sciages achetés, mais sans en changer la quantité.
- Une modification de l'origine (informelle vers légale) des sciages achetés, mais sans en changer ni la qualité ni la quantité.

Les réponses obtenues sont présentées dans la Figure 4, en distinguant trois classes d'augmentation des quantités achetées (+ 6 % à 30 % ; + 35 % à 75 % ; plus de 80 % de hausse).

L'élasticité-revenu des demandes de sciages est calculée en rapportant la variation de la quantité de produits achetés à la variation du revenu du client. Elle se focalise donc sur les consommateurs qui vont modifier leurs comportements en achetant plus ou moins de sciages, mais n'intègre pas ceux qui vont changer leurs pratiques d'achat en privilégiant la qualité ou la légalité des produits achetés. Le Tableau 9 présente les estimations d'élasticité-revenu obtenues en fonction des trois scénarios d'augmentation du revenu des acheteurs à moyen terme.

Les sciages vendus dans les marchés urbains de Yaoundé et de Douala appartiennent à la catégorie des « biens normaux », qui se caractérisent par

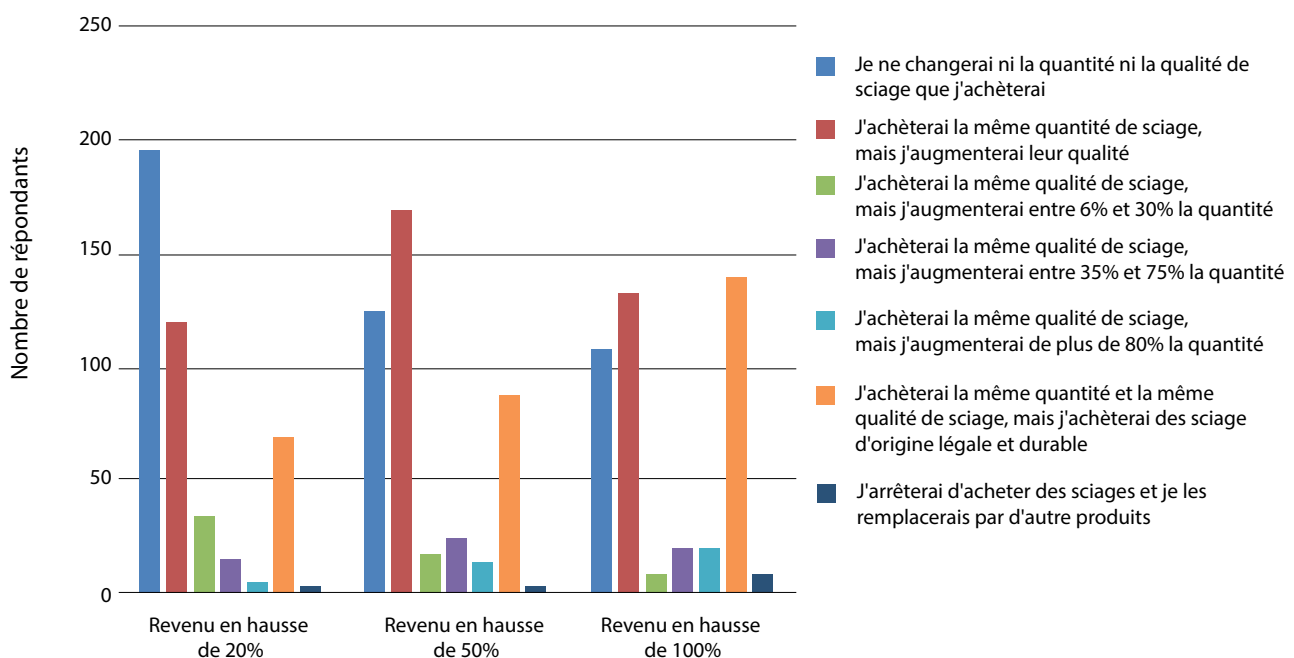


Figure 4. Effets d'une hausse du revenu des consommateurs sur les achats de sciage dans les marchés urbains

Tableau 9. Élasticités-revenu des demandes privées de sciages dans les marchés urbains

	Hausse du revenu du consommateur		
	20 %	50 %	100 %
Nombre de répondants	251	183	165
Élasticité-revenu	0.9	0.78	0.62

une élasticité-revenu comprise entre 0 et 1. Leur consommation augmente en même temps que le revenu, mais dans une moindre proportion. La diminution de la valeur de l'élasticité-revenu à l'inverse de la hausse du revenu confirme le statut de bien normal octroyé aux sciages. Toutefois, cette valeur ne se rapproche pas de zéro ni ne devient négative, ce qui indiquerait le passage à un statut de « bien inférieur » : quel que soit le scénario de hausse du revenu, très peu de personnes remplacent les sciages par des produits de substitution.

L'ajustement des comportements d'achat se fait surtout par le choix de sciages de meilleure qualité ou d'origine légale. Comme le montre le Tableau 10, à partir d'une augmentation de 50 % du revenu, la modification des comportements des consommateurs se traduit plus par un changement de la qualité et de la légalité des produits achetés que par un ajustement de la quantité acquise.

Quel que soit le scénario de hausse des revenus des consommateurs, l'amélioration de la qualité des produits achetés est le second ou le premier choix des acheteurs. Et dans l'hypothèse d'un doublement des revenus à moyen ou long terme, acquérir des sciages d'origine légale devient le premier choix des acheteurs, notamment des charpentiers (pour 50 % de l'effectif échantillonné).

Estimation du consentement à payer des acheteurs pour se procurer des sciages d'origine légale

Sur les 440 personnes interrogées, 211 ont exprimé un CAP nul pour acheter la même quantité et la même qualité des sciages qu'ils venaient d'acheter, mais en garantissant leur origine légale. Deux raisons principales expliquent leurs décisions. D'une part, un grand nombre d'acheteurs font face à une contrainte budgétaire trop serrée pour pouvoir payer plus pour ces produits. D'autre part, beaucoup se plaignent du prix déjà élevé des sciages dans les marchés urbains. Quatre autres justifications sont également données, mais de façon plus minoritaire : (1) les clients finaux

Tableau 10. Propensions des acheteurs privés à consommer des sciages de qualité ou d'origine légale

	Hausse du revenu du consommateur		
	20 %	50 %	100 %
% de répondants optant pour une amélioration de la qualité des sciages achetés	27 %	38 %	31 %
% de répondants optant pour un achat de sciages d'origine légale	15 %	20 %	34 %

(notamment pour les meubles ou la construction) ne demandent pas d'utiliser du bois d'origine légale ; (2) il n'y a pas de rareté des ressources ligneuses au Cameroun ; (3) les générations futures utiliseront d'autres espèces d'arbres que celles qui sont aujourd'hui commercialisées sur les marchés ; (4) payer plus ne ferait qu'alimenter davantage la corruption qui caractérise cette activité.

Toutefois, malgré ces contraintes, une petite majorité de répondants (229 personnes) expriment des CAP positifs qui permettraient de garantir la légalité des sciages qu'ils venaient d'acheter, sans modification de leur quantité et de leur qualité. En moyenne générale, les acheteurs interrogés accepteraient de payer 10 % plus cher pour acquérir des sciages d'origine légale. Toutefois, cette estimation varie en fonction des métiers (Tableau 11) et des types de produit (Tableau 12).

Les professionnels du BTP, comme les techniciens et les charpentiers, sont les plus favorables à l'achat de sciages légaux, avec un CAP supérieur de 13 % aux prix actuels. Cette réaction peut s'expliquer en partie par le type de sciage qu'ils utilisent aujourd'hui – très souvent des lattes et des planches de coffrage en bois blancs de seconde ou troisième qualité – dont les prix sont aujourd'hui relativement bas. Une raison similaire peut être invoquée pour comprendre pourquoi les acheteurs aux revenus les plus bas expriment le CAP le plus élevé : ils utilisent souvent les produits les moins chers et peuvent envisager une hausse de leurs prix, malgré leurs contraintes budgétaires fortes. À l'inverse, c'est le niveau du pouvoir d'achat des acheteurs aisés qui permettrait à ces derniers de supporter une hausse de 11 % des prix pour garantir l'origine légale des sciages.

Le niveau du CAP est relativement homogène pour les types de sciage les plus couramment vendus sur les marchés urbains : il varie entre 8.4 % et 10.7 % pour

Tableau 11. Estimation des consentements à payer par métiers

Métier	Tranches de revenu mensuel (FCFA)			Moyenne
	62 000 ≤	62 000 – 155 000	155 000 – 310 000	
Charpentier	13.4 %	15.5 %	9.4 %	13.8 %
Commerçant	9.5 %	12.5 %	19.1 %	13.4 %
Divers	13.5 %	3.0 %	8.9 %	6.7 %
Ebéniste	0.0 %	2.4 %	11.7 %	3.3 %
Entrepreneur	11.5 %	7.5 %	10.7 %	10.0 %
Etudiant	0.0 %	12.5 %	15.1 %	9.8 %
Maçon	8.8 %	5.6 %	3.8 %	5.8 %
Menuisier	12.0 %	7.5 %	9.7 %	9.0 %
Technicien	30.8 %	4.9 %	14.1 %	13.4 %
Moyenne	12.2 %	8.3 %	11.0 %	9.9 %

Tableau 12. Estimation des consentements à payer par types de sciages

Espèce	Basting	Chevron	Coffrage	Lamelle	Latte	Planche	Volige	Moyenne
Atui	4.1 %	5.8 %			8.5 %	1.0 %		6.2 %
Ayous		8.5 %	7.9 %		8.8 %	7.2 %	66.7 %	8.2 %
Azobé				6.3 %				6.3 %
Bibolo						8.7 %		8.7 %
Bilinga	20.0 %				6.7 %	7.1 %		7.6 %
Bosse					0.0 %	1.8 %		1.5 %
Bubinga						12.4 %		12.4 %
Divers	8.2 %		11.3 %		13.1 %	9.5 %		10.1 %
Eyong					17.4 %	8.0 %		14.2 %
Frake		22.9 %			16.1 %	21.5 %		18.3 %
Iroko	0.0 %	6.3 %			7.4 %	10.4 %	4.0 %	8.4 %
Moabi						3.3 %		3.3 %
Movingui					25.0 %	7.7 %		8.5 %
Padouk	3.9 %	3.6 %		0.0 %	10.2 %	10.0 %	66.7 %	10.3 %
Sapelli	11.3 %	19.1 %			10.2 %	13.8 %	79.2 %	14.3 %
Tali	8.3 %				0.0 %			4.2 %
Moyenne	6.6 %	10.7 %	8.4 %	4.2 %	10.0 %	9.1 %	59.1 %	9.9 %

les planches, lattes, planches de coffrage et chevron. Le cas des voliges, pour lesquelles le CAP avoisine 60 %, semble surtout indiquer la rareté de ce produit sur le marché actuel et démontre l'existence de niches pour le secteur industriel sur le marché domestique.

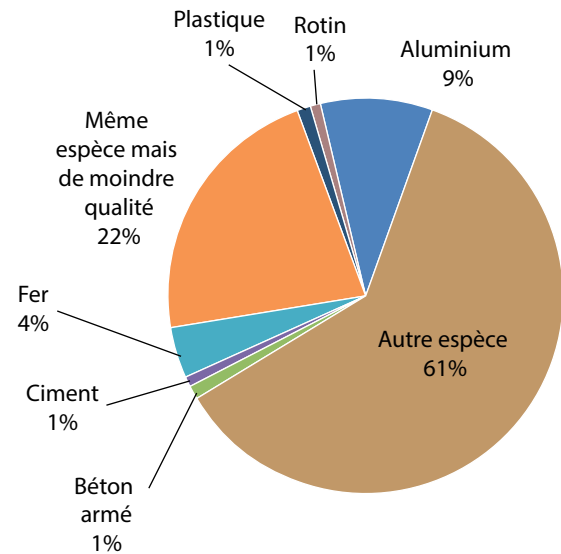
Les CAP exprimés par les acheteurs varient davantage quand on considère les espèces ligneuses utilisées pour fabriquer les sciages artisanaux. Deux groupes d'espèces présentent des CAP au-delà de 10 %. D'une part, les sciages de frake (*Terminalia superba*) et d'eyong (*Eriobroma oblongum*) présentent des

prix accessibles pour de nombreux acheteurs et qui pourraient être augmentés pour assurer la légalité des approvisionnements. D'autre part, les sapelli (*Entandrophragma cylindricum*), bubinga (*Guibourtia tessmannii*) ou padouk (*Pterocarpus soyauxii*) sont des bois prestigieux, parfois rares, et qui servent très souvent en menuiserie. Le niveau élevé de CAP moyen pour ces trois dernières essences peut s'expliquer par des consommateurs fins qui ont les moyens et l'envie de payer davantage pour des produits légaux et de qualité, par exemple quand il s'agit de meubles de luxe.

Tableau 13. Consentements à payer maximum avant substitution des sciages artisanaux

Espèce	% d'augmentation maximale du prix actuel des sciages avant substitution
Atui	27.2 %
Ayous	39.4 %
Azobé	115.0 %
Bibolo	51.6 %
Bidou	49.2 %
Bilinga	83.2 %
Bosse	27.1 %
Bubinga	32.8 %
Divers	25.9 %
Ekok	29.0 %
Eucalyptus	12.0 %
Eyong	43.2 %
Frake	35.9 %
Iroko	40.4 %
Moabi	48.4 %
Movingui	22.7 %
Padouk	61.3 %
Sapelli	60.4 %
Tali	20.8 %
Moyenne	45.4 %

Assurer la légalité des sciages est une raison valable pour une majorité des acheteurs de notre échantillon d'accepter une hausse du prix de ces produits. De nombreuses autres raisons pourraient inciter les acheteurs à accepter une hausse du prix des sciages – dans l'hypothèse d'un revenu constant. Toutefois, au-delà des augmentations maximales des prix indiquées dans le Tableau 13, les clients remplaceront les sciages qu'ils achètent par des produits de substitution. Ces CAP de substitution des sciages d'artisanaux sont largement plus élevés que ceux visant à garantir l'origine légale des sciages, notamment pour les espèces de bois rouge. Tant qu'elle reste inférieure en moyenne à 45 %, l'augmentation du prix des sciages résultant de la légalisation de ces produits devrait avoir un impact modéré sur les quantités achetées dans les marchés urbains. Ce constat est renforcé par les produits de substitution que se procureraient les acheteurs en cas d'une augmentation trop forte de sciages qu'ils venaient d'acheter (Figure 5) puisqu'ils seraient pour 83 % remplacés par des sciages d'autres espèces ligneuses ou de qualité inférieure.

**Figure 5. Produits de substitution aux sciages artisanaux**

L'étude des CAP confirme le constat de la faible substituabilité des sciages artisanaux par des produits alternatifs tiré de l'estimation de l'élasticité-revenu de ces demandes.

3.2 Vente de meubles dans les menuiseries de Yaoundé et de Douala

Cette analyse est basée sur des données collectées entre septembre et décembre 2015 dans 515 ateliers de menuiserie implantés à Yaoundé et Douala.

3.2.1 Caractéristiques générales des menuiseries

La production artisanale de meubles en bois n'est pas une activité récente au Cameroun puisque la durée moyenne d'activité des menuiseries visitées est de 9 années. La majorité de ces ateliers fut créée entre 2005 et 2010 (Figure 6). Or, il y a douze ans, l'étude conduite par JMN (2005) dénombrait déjà des centaines d'ateliers de menuiserie à Yaoundé, qui apparaissent peu dans notre recensement si on s'en tient à la date de création des menuiseries actuelles. Cette analyse diachronique indique un turnover important des ateliers de menuiserie, avec probablement une durée de vie relativement courte. Ce constat est confirmé par la moyenne d'âge des gestionnaires des ateliers qui, comme il y a douze ans, est inférieure à 40 ans (Figure 7). L'informalité d'une partie importante de ces ateliers ne favorise sans doute pas la permanence de ces entreprises. Et la

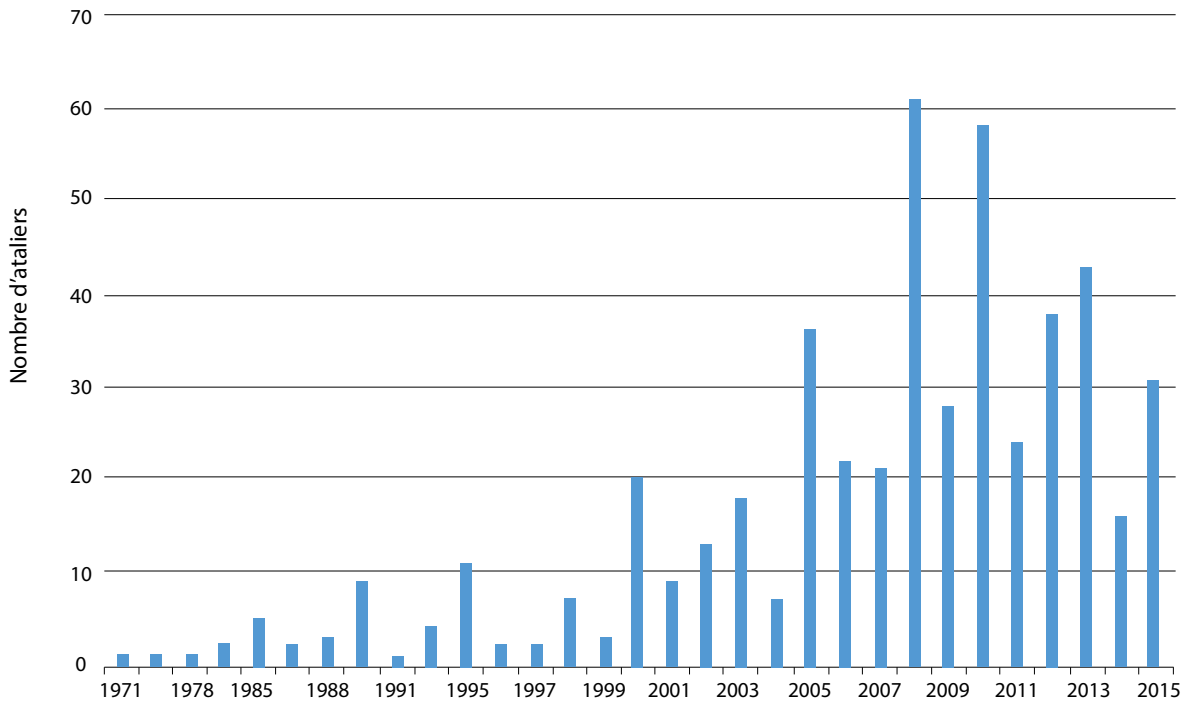


Figure 6. Date de création des ateliers de menuiserie

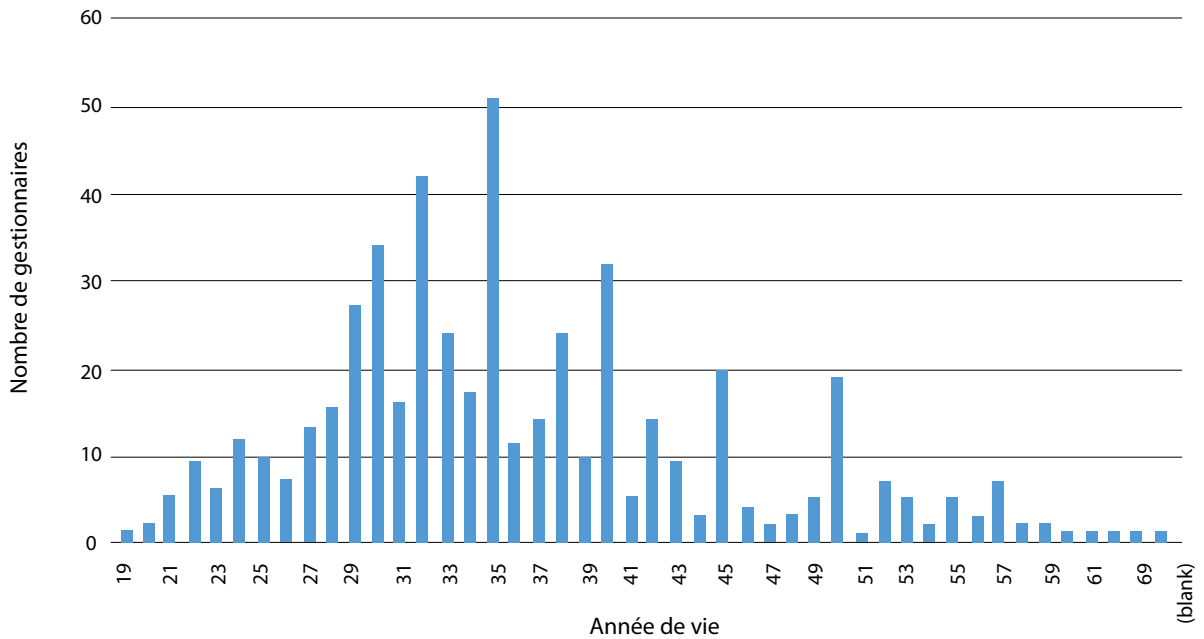


Figure 7. Âge du gestionnaire de la menuiserie

dureté du travail de menuisier explique sans doute la faible présence de patrons de plus de 45 ans.

Comme en 2004 (JMN 2005), les ethnies bamiléké sont les plus représentées parmi les menuisiers (Figure 8). Étonnamment, les ethnies originaires des régions forestières du Cameroun, comme les Beti-Boulou ou

les Bassa, ne représentent qu'un quart des effectifs dans ce métier du bois.

Si la menuiserie reste un secteur dynamique et attractif, la taille des boutiques indique qu'il s'agit encore d'une activité artisanale puisque seuls 21 % des ateliers couvrent une surface supérieure à 50 m²

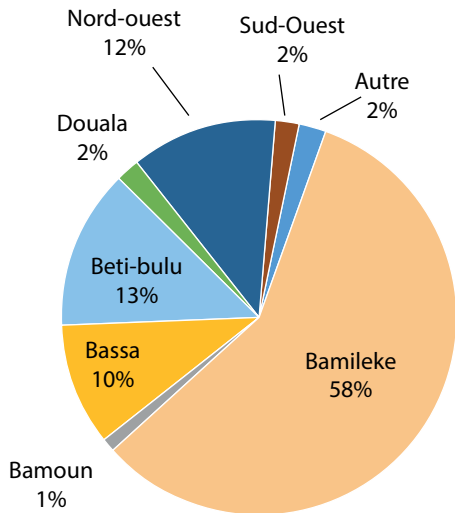


Figure 8. Origine ethnique des gestionnaires des menuiseries

(Figure 9) tandis que 43 % ont une surface égale ou inférieure à 20 m². La taille réduite d'une grande partie de ces ateliers empêche à la fois d'entreposer des quantités significatives de bois et de procéder à plusieurs opérations de transformation qui nécessitent un équipement encombrant. Ces deux facteurs limitent fortement la capacité de nombreux artisans à produire des meubles de qualité puisque, pour cela, ils doivent recourir à des opérations de

transformation des sciages en dehors de leurs ateliers (Embolo Ahanda 2016). JMN (2005) faisait un constat identique à Yaoundé il y a douze ans.

Cette filière est peu intégrée horizontalement, avec probablement une concurrence vive pour la vente des meubles entre ces nombreux ateliers de taille modeste. D'ailleurs, 82 % de ces ateliers ne font pas partie d'une association professionnelle (Ndoh 2016). Il existe donc manifestement peu de possibilités pour ces menuisiers de produire des meubles en grande quantité, par exemple pour répondre à des marchés publics.

Ces ateliers de menuiserie ne sont pas majoritairement spécialisés dans la seule production de meubles mais exercent également d'autres métiers comme les huisseries et les tapisseries, ou fournissent d'autres secteurs comme le BTP (Figure 10). On compte globalement autant d'ateliers spécialisés dans un seul métier que d'ateliers combinant plusieurs de ces métiers.

Quelles que soient leurs spécialisations, ces menuiseries utilisent des équipements relativement similaires, puisque la scie manuelle est citée comme l'outil principal par presque la moitié des ateliers. Les équipements électriques ne représentent que 22 % des citations, l'accès et le coût de l'électricité étant une contrainte importante pour de nombreux menuisiers. La durée moyenne d'ancienneté de ces

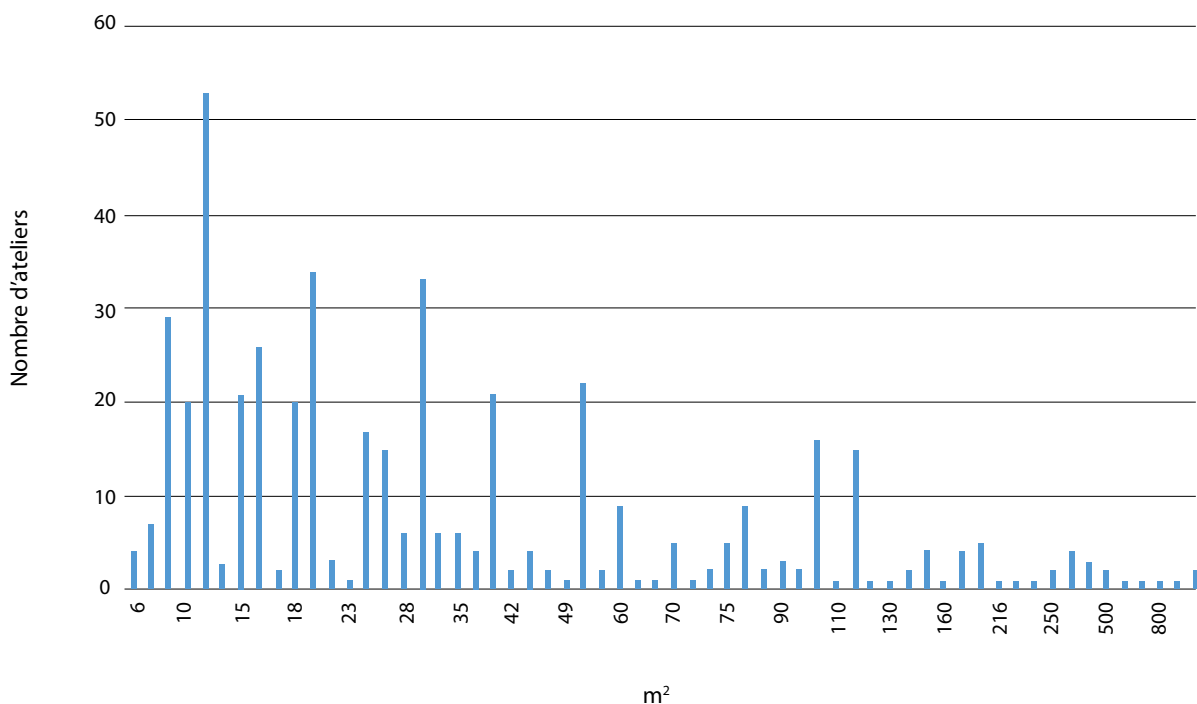


Figure 9. Surface des ateliers de menuiserie

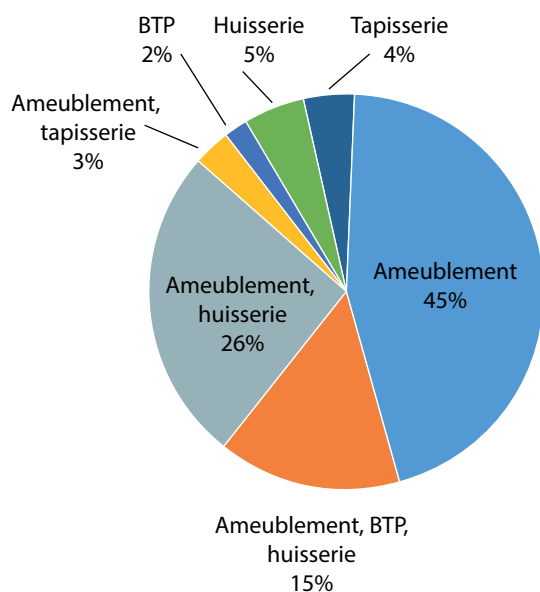


Figure 10. Panorama des spécialisations des ateliers de menuiserie

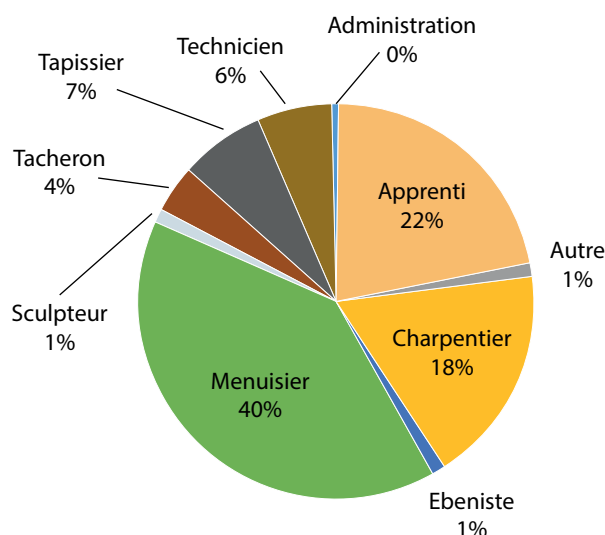


Figure 11. Métiers exercés dans les ateliers de menuiserie

Tableau 14. Modes de rémunérations dans les menuiseries (en nombre de personnes)

	Admin	Apprenti	Autre	Charpentier	Ebeniste	Menuisier	Sculpteur	Tacheron	Tapissier	Technicien	Total
% vente	3	121	5	352	9	730	10	83	123	105	1541
Motivation du patron		292		1		9			2		304
Salaire	6	8	2	7		40		2	13	6	84

équipements est de 7 ans, et cette durée est similaire pour les équipements électriques et manuels. Embolo Ahanda (2016) montre qu'à Douala le nombre et l'âge des équipements utilisés dans les menuiseries sont parmi les variables influençant le plus directement la production de meubles. L'importance d'accéder à des équipements adéquats est confirmée à Yaoundé par Ndoh (2016) qui montre que, sur les 41 % des menuisiers qui se disent capables de produire des meubles similaires aux meubles importés, 75 % d'entre eux ne peuvent pas rivaliser sur le prix final de vente en raison du coût des consommations intermédiaires.

Les 515 ateliers visités fournissent 1970 emplois directs, soit presque 4 emplois par atelier. C'est globalement le même ratio que celui estimé par JMN (2005) il y a douze ans. Seuls 11 % de ces emplois sont temporaires et 3 % sont à temps partiel, ces 2 variables étant souvent corrélées. Ces emplois partiels temporaires touchent plus les tapissiers et les techniciens car leurs compétences peuvent n'être sollicitées que de manière ponctuelle dans beaucoup d'ateliers.

Une dizaine de métiers est représentée dans ces ateliers, mais les menuisiers, les apprentis et les charpentiers représentent 80 % de l'effectif (Figure 11).

Il existe principalement trois modes de rémunération dans les menuiseries échantillonnées (Tableau 14), mais la rémunération en fonction du chiffre d'affaires est largement dominante. Peu d'employés bénéficient d'un salaire fixe, et cette forme de paiement concerne surtout ceux qui sont les propriétaires de leurs ateliers. Enfin, une grande partie des apprentis est payée selon le « bon vouloir » du patron de l'atelier, notamment car ils sont supposés travailler dans l'atelier avant tout pour apprendre le métier.

3.2.2 Produits et chiffre d'affaires

La quantification des produits vendus a été faite pour la période des deux mois qui précédaient la réalisation de l'enquête, soit pour les mois d'août et de septembre 2015. Pour ces deux mois, les 515 ateliers enquêtés ont produit 21 532 meubles en bois, correspondant à un volume de bois après

Tableau 15. Meubles vendus entre août et septembre 2015 dans les ateliers échantillonnés

Type de meuble	Nombre de meubles	Volume (m ³)	Chiffre d'affaires (FCFA)
Armoire	4,476	1,090	416,656,000
Autre	193	14	2,885,000
Banc	931	150	16,197,500
Berceau	10	1	525,000
Bureau	304	57	76,645,000
Cercueil	53	11	5,905,000
Chaise	2,277	38	34,872,500
Etagère	14	1	565,000
Fenêtre	291	15	8,536,000
Lambris	138	3	205,500
Lit	4,032	1,624	275,634,000
Penderie	73	14	6,114,000
Placard	266	70	4,170,000
Porte	5,068	375	244,458,500
Salle à manger	116	26	25,870,000
Salon	989	102	192,000,500
Table	2,301	55	39,648,000
Total	21,532	3,644	1,350,887,500

quatrième transformation de 3 644 m³ et un chiffre d'affaires de 1,350 milliards de FCFA (Tableau 15). Dans l'hypothèse que les mois d'août et de septembre représentent une consommation normale des meubles, on peut estimer l'importance de ce secteur sur une base annuelle, avec environ 130 000 meubles fabriqués pour un volume total de 22 000 m³ de sciage après quatrième transformation, et un chiffre d'affaires dépassant 8 milliards de FCFA. À titre de comparaison, en 2004, JMN (2005) estimait le chiffre d'affaires annuel de tous les métiers de la transformation artisanale du bois à 6 milliards de FCFA à Yaoundé, avec une marge d'erreur estimée à 40 %.

Quel que soit le critère considéré, trois types de produits constituent au moins 63 % de la production totale du secteur : les armoires, les lits et les portes.

On constate une concentration similaire sur les espèces de bois utilisées pour fabriquer ces meubles : sur une vingtaine d'espèces travaillées par les menuisiers, 3 espèces constituent 62 % du volume produit : le sapelli, l'iroko (*Milicia excelsa*) et le bibolo (*Lovoa trichilioides*). Elles sont suivies par 4 autres espèces représentant chacun 5 à 6 % du volume total. Hormis pour l'iroko et le bilinga (*Nauclea diderrichii*), toutes sont des espèces de bois

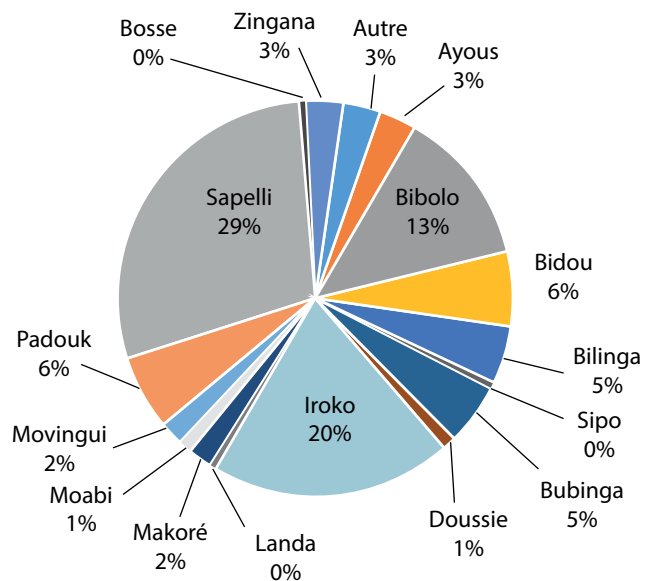


Figure 12. Espèces ligneuses utilisées pour la production des meubles (sur la base du volume)

rouge, qui sont fort prisées par les menuisiers et leurs clients (Figure 12). On remarque au passage que, bien que l'exploitation du bubinga ait été suspendue par l'administration forestière en 2012, c'est une espèce très présente dans les ateliers de menuiserie et les boutiques de meuble.

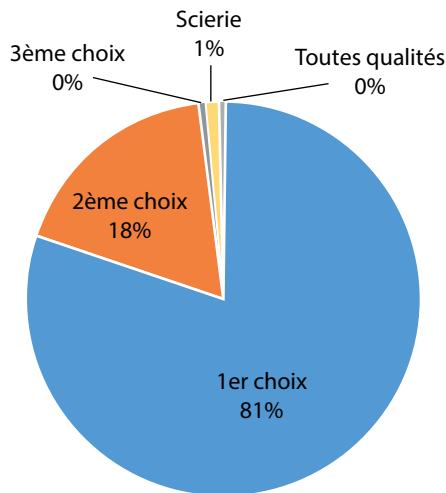


Figure 13. Qualité des sciages achetés par les menuisiers

Les menuisiers s'approvisionnent essentiellement en bois de première puis de seconde qualités (Figure 13), qu'ils achètent à 89 % dans les marchés urbains. Certains menuisiers s'approvisionnent également directement auprès des scieurs installés en zone rurale ou auprès d'autres ateliers, mais ces pratiques sont très minoritaires. En raison de leur besoin d'utiliser du bois de bonne qualité, très peu de menuisiers s'approvisionnent en rebuts de bois auprès des scieries industrielles.

La grande majorité des clients des menuiseries sont des acheteurs particuliers (Figure 14), qui passent des commandes individualisées auprès des ateliers. Ce constat confirme la faible capacité de ces artisans – notamment des ateliers de petite taille – à répondre à des commandes plus importantes provenant des administrations ou des entreprises.

3.2.3 Demandes pour des meubles d'origine légale

Selon les entretiens réalisés avec les responsables des menuiseries, la quasi-totalité des consommateurs urbains recherche le meilleur rapport qualité/prix pour les meubles en bois. Il y a un manque d'intérêt presque complet pour l'origine légale ou durable des sciages. Nos enquêtes indiquent que seulement 19 ateliers de menuisier (4 %) ont eu à répondre à une demande de bois d'origine légale pendant l'année 2015, et pour des commandes de faible volume.

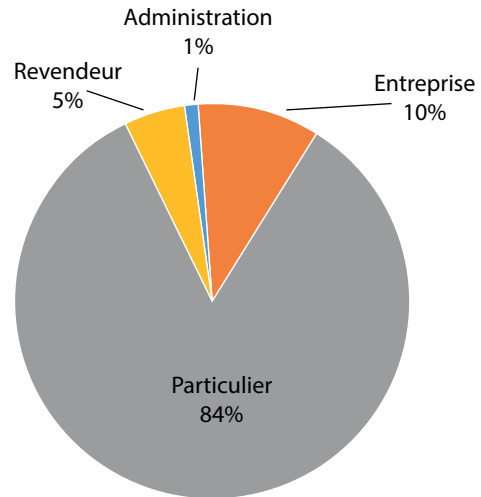


Figure 14. Types de clients des menuiseries artisanales (sur la base du chiffre d'affaires)

Ces demandes portaient au total sur 61 produits (i.e. 52 portes, 3 salons, 3 armoires, 2 placards et 1 vaisselier) pour un volume total de sciages inférieur à 9 m³.

Plusieurs sources ont été utilisées pour prouver la légalité du bois ayant servi à fabriquer ces meubles : achat du bois auprès d'une scierie industrielle (pour 25 portes) ou du port de Douala (1 armoire), extraction du bois à l'intérieur de terres privées (2 salons, 1 porte, 1 vaisselier), ou le tampon de l'administration apposé sur les sciages vendus dans les marchés urbains (pour tous les autres produits). La plupart de ces preuves de légalité sont fragiles au regard des pratiques actuelles dans le secteur forestier au Cameroun (Cerutti *et al.* 2013). Cette défaillance générale à tracer et à certifier la légalité des sciages artisanaux au Cameroun a toutefois peu d'influence sur ces clients, qui exigent des sciages d'origine légale bien plus pour garantir la qualité du bois que pour leur légalité effective.

Nonobstant l'absence actuelle de demande pour des sciages d'origine légale, 47 % des menuisiers interrogés se disent prêts à s'approvisionner en bois légal mais se heurtent à trois contraintes : le prix des sciages de source légale (73 % des réponses), la difficulté à accéder à ces produits (25 % des réponses), et le temps pour être livré (2 % des réponses).

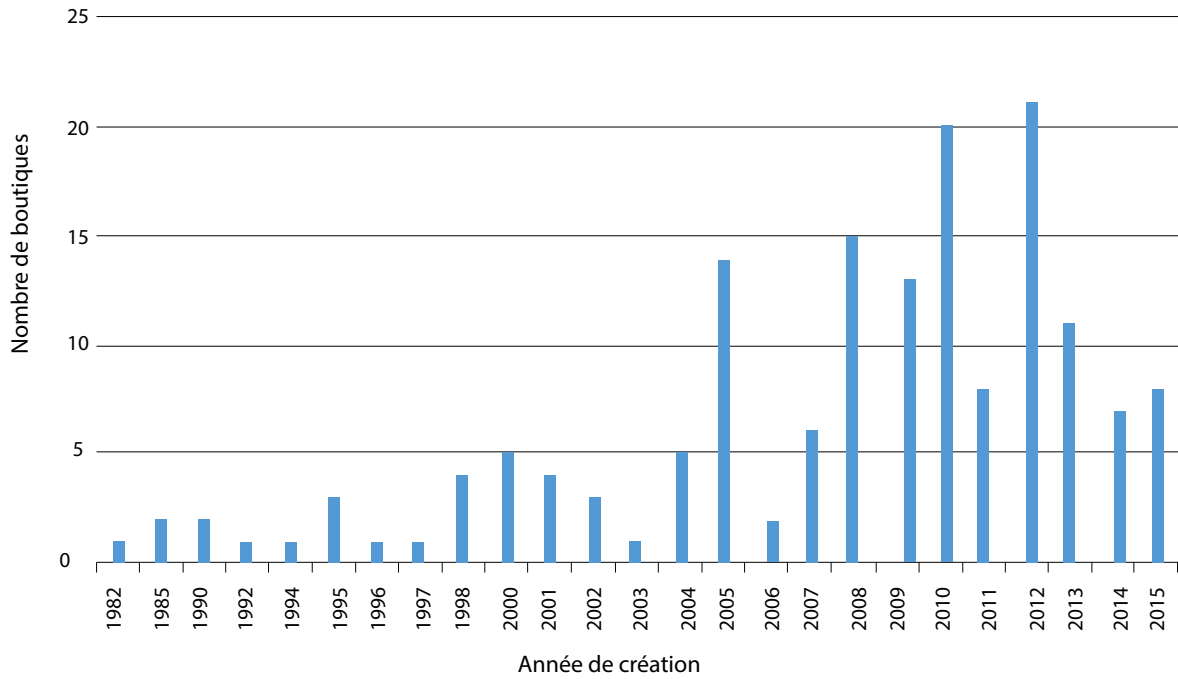


Figure 15. Date de création des boutiques de meuble

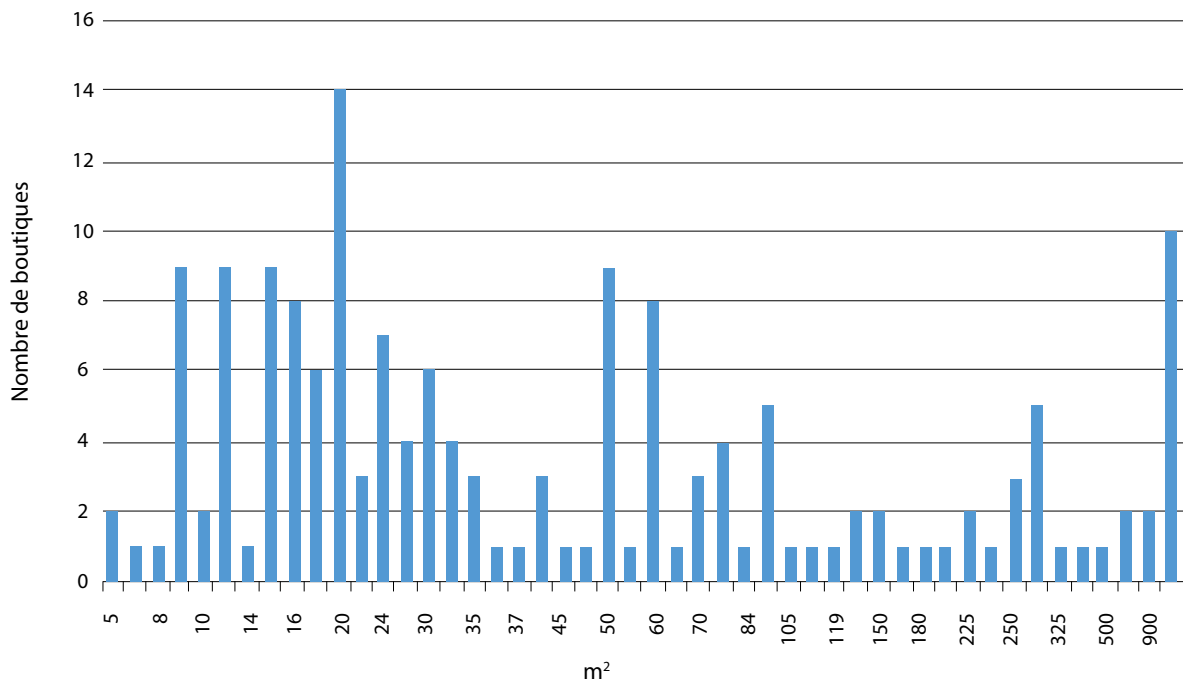


Figure 16. Surface des boutiques de meuble

3.3 Vente de meubles en bois dans les boutiques de Yaoundé et de Douala

Cette analyse est basée sur des données collectées entre novembre et décembre 2015 dans 166 boutiques de meubles implantées à Yaoundé et Douala.

3.3.1 Caractéristiques générales des boutiques

La vente des meubles en bois n'est pas une activité récente au Cameroun (Koffi 2005), que cette activité ait lieu en bord de route ou dans des boutiques ayant pignon sur rue. L'ancienneté moyenne des boutiques échantillonnées est de 8 années. La plupart des

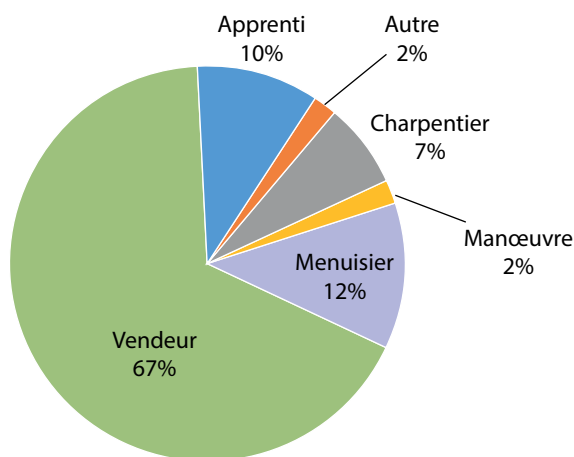


Figure 17. Mémoires exercés dans les boutiques de meuble

boutiques actuelles ont été créées entre 2008 et 2012 (Figure 15), ce qui confirme le dynamisme de ce secteur ces dernières années.

L'histogramme de distribution des surfaces de ces magasins montre deux groupes comprenant chacun un effectif similaire de boutiques (Figure 16). D'un côté, les boutiques disposant d'une surface inférieure ou égale à 35 m² sont des structures légères sans implantation pérenne, et dont l'activité peut être facilement déplacée dans l'espace ou suspendue pour une période donnée. La principale taxe payée par ces petites boutiques porte sur l'« occupation temporaire de la voie publique ». Leur chiffre d'affaires moyen est de 2,9 millions FCFA par an. D'autre part, les boutiques mieux établies bénéficient d'espaces de vente supérieurs à 35 m² et sont généralement implantées dans des bâtiments « en dur ». Leur chiffre d'affaires annuel est estimé à 4,2 millions FCFA. Elles sont assujetties à un plus grand nombre de taxes formelles, comme la TVA. Mais, quels que soient la taille et le statut légal de ces différentes boutiques, elles payent toutes l'impôt libératoire à la commune où elles sont implantées.

La plupart de ces boutiques sont spécialisées dans la vente de meubles en bois, qu'elles en fassent leur unique (54 %) ou leur principale activité (37 %). La vente de meubles est une activité secondaire – c.-à-d. ces ventes couvrent moins de 50 % de leur chiffre d'affaires – pour seulement 9 % des boutiques échantillonnées. Par ailleurs, 36 % des boutiques échantillonnées sont reliées de façon directe à un atelier de menuiserie.

Au total, trois types de boutiques de meubles peuvent être distingués :

- Les très petites boutiques, qui se focalisent sur la seule vente de meubles produits localement, mais sans être physiquement rattachées à un atelier de menuiserie ;
- Les boutiques de tailles petite et moyenne, qui sont souvent attelées à des ateliers de menuiserie, et qui vendent uniquement ou essentiellement des meubles produits localement ;
- Les boutiques de grande taille, dont la vente de meubles est une activité significative ou secondaire, qui sont très peu intégrées en amont dans la fabrication des meubles, et qui proposent fréquemment des meubles importés.

Les 166 boutiques échantillonnées génèrent 298 emplois, presque tous à temps plein et permanent, soit environ 1,8 emploi par boutique. La majorité de ces employés a une fonction de vendeur, mais les boutiques qui intègrent également un atelier de production de meuble proposent aussi des postes de menuisiers et d'apprentis (Figure 17).

Il existe une répartition à peu près égale entre les employés touchant un salaire fixe et ceux qui sont rémunérés en fonction des ventes réalisées, quel que soit le type de fonction. Les salaires varient entre 48 000 et 60 000 FCFA/mois en moyenne, sauf pour les menuisiers dont le salaire moyen s'établit à 75 000. Contrairement aux ateliers de menuiserie, aucun employé n'est payé en fonction de la « motivation » du patron, ce qui tend à indiquer une formalisation plus avancée du secteur de la vente des meubles.

3.3.2 Produits vendus par les boutiques

La quantification des meubles vendus par les boutiques a été faite pour la période de janvier à octobre 2015. Pour ces dix mois, les 166 boutiques enquêtées ont vendu 22 282 meubles, correspondant à un volume scié de 5 788 m³ et un chiffre d'affaires de 3,33 milliards de FCFA (Tableau 16). Ces chiffres sont à majorer de 16 % pour obtenir des estimations annuelles, en supposant que les mois de novembre et décembre donnent lieu à des achats normaux de meuble dans les boutiques.

La gamme des meubles vendus dans les boutiques est moins large que celle des menuiseries puisque ces dernières produisent également des huisseries ou approvisionnent le secteur du bâtiment. Le lit

Tableau 16. Meubles vendus entre janvier et octobre 2015 dans les boutiques échantillonnées

Type de meuble	Nombre de meubles	Volume (m ³)	Chiffre d'affaires (FCFA)
Armoire	4 269	1,119.19	708,944,475
Bureau	323	60.15	109,330,750
Cercueil	372	74.40	63,880,000
Chaise	2 349	46.00	126,420,834
Divers	11	2.82	6,631,750
Lit	6 845	3,411.97	792,607,005
Penderie	347	144.93	54,665,000
Porte	3 617	267.89	389,415,000
Salle à manger	162	34.09	77,650,000
Salon	1 873	192.91	877,683,000
Table	2 114	433.63	119,742,500
Total	22 282	5,787.97	3,326,970,314

est le principal meuble vendu par ces boutiques, quel que soit le critère de classement utilisé. Les armoires et les tables sont également des produits prisés par ces clients. Les salons contribuent également à une part importante du chiffre d'affaires mais ils ne représentent qu'un pourcentage moyen du volume de bois utilisé.

Un tiers de ces boutiques – surtout de très petite et de petite taille – ne vend que des meubles fabriqués localement, tandis que 70 % des boutiques vendent également des meubles importés. La vente de meubles importés pourrait être facilement développée en révisant à la baisse la fiscalité et en améliorant les procédures d'importation encore trop complexes et coûteuses. En même temps, 77 % des boutiques échantillonnées pensent qu'il serait possible de substituer l'importation de meubles importés par des meubles produits localement puisque le bois de qualité et l'expertise technique sont disponibles au Cameroun. Plus mitigées, 20 % des boutiques jugent qu'une telle substitution n'est possible qu'avec une amélioration significative de la qualité des produits, qui résulterait d'un meilleur savoir-faire et d'équipements plus performants. Seule une poignée de boutiques pense que la production locale n'est pas en mesure d'égaliser la finition de la plupart des meubles importés aujourd'hui au Cameroun.

3.3.3 Demandes pour des meubles fabriqués avec du bois d'origine légale

Tout comme pour les ateliers de menuiserie, la légalité du matériau utilisé pour la fabrication des meubles vendus dans les boutiques reste une préoccupation extrêmement rare pour les acheteurs

de Yaoundé et de Douala. Depuis leurs créations, seules 10 % des boutiques échantillonnées ont eu à répondre à une demande de bois d'origine légale. Entre janvier et octobre 2015, seuls 78 meubles (c.-à-d. 60 tables, 15 portes, 2 salons, 1 lit) ont été vendus par ces boutiques à des acheteurs soucieux de connaître la légalité du matériau d'origine.

Plusieurs raisons ont motivé le choix d'acheter des meubles fabriqués à partir de bois supposé légal. Par exemple, 50 tables ont été achetées par une entreprise voulant s'assurer de la qualité du bois. Deux particuliers ont requis un document démontrant la légalité des portes pour éviter tout problème avec l'administration. Enfin, un client a souhaité acheter un meuble d'origine légale par « goût personnel ». Dans tous les cas, c'est le tampon officiel apposé par l'administration forestière sur les sciages artisanaux qui a été utilisé par les boutiques pour démontrer la légalité des sciages.

Nous n'avons enregistré aucun cas de client achetant un meuble importé pour se prémunir de l'illégalité supposée des meubles produits par les menuisiers camerounais.

3.4 Consommation de sciages et de meubles en bois par les marchés publics

3.4.1 Stratégie d'approvisionnement en sciages légaux par les organisations publiques

Les entretiens réalisés par le MINFOF auprès des organismes publics nationaux et internationaux ont montré la très faible préoccupation de l'origine

des sciages utilisés pour répondre à des marchés publics (Akagou 2016). Aucun organisme national ne dispose d'une réglementation interne exigeant ou encourageant l'utilisation du sciage d'origine légale. Il en est de même pour presque toutes les organisations publiques internationales interrogées, qui disent se conformer simplement à la législation nationale en la matière. Seules la Banque mondiale et l'Agence Française de Développement (AFD) disposent de directives opérationnelles qui permettraient d'exiger l'utilisation du bois d'origine légale dans les projets qu'ils financent. L'application tangible et systématique de ces directives n'a toutefois pas été démontrée, notamment quand on se souvient que, à Yaoundé, la Banque mondiale a construit son nouveau siège en 2011 et l'AFD a rénové ses bâtiments en 2014 en recourant à des bois de coffrage et d'échafaudage très probablement informels.

Il existe toutefois quelques cas de projets où du bois provenant d'une concession aménagée (pour la GIZ) ou du bois certifié FSC (pour le WWF) ont été imposés par le bailleur. Ces exceptions s'expliquent toutefois par la sensibilité des chefs de projet et non par la volonté institutionnelle de ne s'approvisionner qu'en bois d'origine légale.

De manière générale, les organismes publics se positionnent comme maître d'œuvre ou maître d'ouvrage et renvoient la responsabilité du choix des sciages aux prestataires de services ou aux chefs de chantiers. Ces derniers sont très réticents à fournir des informations sur les quantités et les qualités de bois utilisés pour réaliser des marchés publics.

La quasi-totalité des organismes rencontrés est favorable à la mise en place d'une réglementation incitant ou contraignant à l'utilisation des sciages d'origine légale/durable pour répondre aux marchés publics. Plusieurs ministères estiment qu'il suffirait d'introduire une disposition spécifique dans tous les dossiers d'appel d'offres pour un marché public. Cette disposition pourrait notamment apparaître dans le Cahier des Clauses Techniques et Particulières au moment de la signature des contrats obligeant le prestataire à pouvoir prouver l'origine légale du bois utilisé. Cette mesure s'apparenterait à une « due diligence » domestique, qui voudrait qu'à tout moment, et en tout lieu sur le territoire national, un prestataire de services soit en mesure de justifier de l'origine légale du bois qu'il utilise ou qu'il a utilisé.

Tableau 17. Volume de sciages utilisés dans les marchés publics pendant 11 mois

Type de chantier	Nombre de chantiers	Volume de sciage utilisé (m ³)
Construction atelier	23	92
Construction bâtiment public	107	1070
Construction bloc latrine	22	22
Construction boutique	108	684
Construction case communautaire	49	196
Construction centre de santé	48	192
Construction clôture	16	64
Construction Délégation région/département	15	90
Construction halle/hangar	68	995
Construction hôtel de ville/ sous-préfecture	14	140
Construction immeuble	13	1417
Construction logement d'astreinte	103	618
Construction marché	14	210
Construction pont	28	222
Construction Résidence sous-préfet	5	50
Construction salle de classe	1024	4028
Construction salle de classe & ameublement	132	1323
Électrification rurale	1	36
Mobilier de bureau / école	64	234
Réhabilitation bâtiment public	59	177
Réhabilitation boutique	24	38
Réhabilitation case communautaire	2	4
Réhabilitation centre santé	26	52
Réhabilitation clôture	2	4
Réhabilitation Délégation région/département	15	60
Réhabilitation halle/hangar	1	4
Réhabilitation Hôtel ville / Sous-préfecture	12	48
Réhabilitation immeuble	1	4
Réhabilitation pont	13	42
Réhabilitation route	10	50
Réhabilitation salle de classe	112	224
Voirie	4	7
Total	2134	12 397

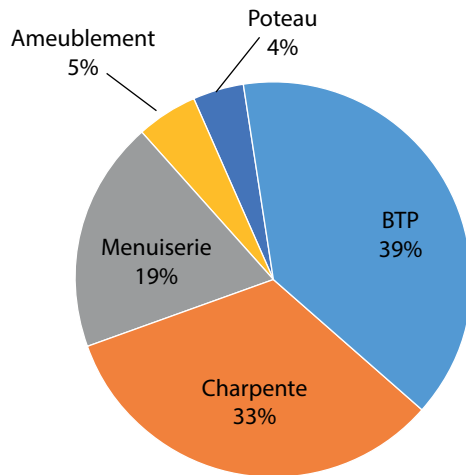


Figure 18. Principales utilisations des sciages dans les marchés publics

3.4.2 Estimation du volume de bois utilisé dans les marchés publics camerounais

Entre le 20 juillet 2015 et le 9 juin 2016, 1029 appels d'offres comprenant des travaux utilisant du bois d'œuvre ont été publiés dans le Journal des Marchés Publics de l'ARMP. Ces appels d'offres portaient sur la réalisation de 2 134 « chantiers » de construction ou de rénovation d'infrastructures publiques et relevaient majoritairement des secteurs du BTP, de la charpente et de la menuiserie (Figure 18).

La construction et la rénovation de salles d'école constituent la classe majoritaire de ces appels d'offres (Tableau 17). Ces travaux sont financés par les communes et/ou par les Ministères de l'éducation de base et des enseignements secondaires. Le Ministère de l'administration territoriale et de la décentralisation joue lui un rôle marquant dans la construction des bâtiments publics ne relevant pas de l'éducation.

Sur la base des marchés publics diffusés par l'ARMP et des estimations unitaires obtenues auprès d'un échantillon d'entrepreneurs, nous évaluons la demande publique de sciages autour de 13 000 m³ par an. Cette estimation paraît modeste au regard des ventes totales réalisées sur les marchés urbains, mais il est probable que de nombreux marchés publics – notamment de petite taille ou proposés par des organisations internationales – ne passent pas par le Journal des Marchés. Nous avons également restreint notre échantillon aux marchés publics nécessitant de manière avérée des sciages tandis que nous avons écarté les marchés où ce matériau n'est que possiblement utilisé, comme dans les infrastructures de transport. Dans tous les cas, aucun de ces appels d'offres n'impose l'utilisation de sciages d'origine légale et aucun des entrepreneurs interrogés ne s'est assuré de la légalité des matériaux utilisés.



Réalisation des enquêtes auprès des menuisiers.

4 Sources d'approvisionnement en sciages d'origine légale au Cameroun

Il existe quatre sources d'approvisionnement en sciages et meubles d'origine légale sur le marché intérieur camerounais : les FC, les PEBO, les industries et les importations.

4.1 Forêt communautaire

4.1.1 Contexte et production de bois par les forêts communautaires

La consécration des forêts communautaires dans la législation constitue l'une des innovations significatives des réformes engagées dans le secteur forestier camerounais au début des années 1990. La foresterie communautaire matérialise la gestion participative dans le but d'ouvrir aux populations villageoises un secteur forestier longtemps monopolisé par les multinationales, de manière à rétablir une forme d'équité dans l'accès aux revenus générés par la valorisation des ressources forestières.

L'approche consacrée par la loi de 1994 et les textes subséquents consiste à développer une foresterie sociale, c'est-à-dire une foresterie orientée vers l'élévation du bien-être des populations riveraines (Bigombe Logo 2004). Cette démarche participe du processus global de décentralisation de la gestion forestière. Au sens de la loi n°94/01 du 20 janvier 1994 portant régime des forêts et la faune, la FC est un espace du domaine forestier non permanent faisant l'objet d'une convention de gestion entre l'administration chargée des forêts et une communauté villageoise. La convention de gestion est établie pour une durée de 25 ans et couvre une superficie maximale de 5 000 hectares. Les ressources issues de la valorisation de la forêt communautaire appartiennent à la communauté et sont utilisées dans la promotion du bien-être des populations.

L'exploitation de la FC se fait sur la base des prescriptions d'un Plan Simple de Gestion (PSG) élaboré par les populations avec l'assistance technique des services déconcentrés de l'administration forestière. Plusieurs modalités d'exploitation des FC

ont été identifiées par le décret n°95/531 du 23 août 1995, à charge pour les communautés villageoises d'en déterminer les modalités d'attribution. L'arsenal juridique relatif à la foresterie communautaire a été consolidé par (i) la lettre circulaire n°0677/LC/ MINEF/DF/ CFC du 23 février 2001 portant interdiction de l'exploitation industrielle dans les forêts communautaires, (ii) l'arrêté n°0518/MINEF/CAB du 21 décembre 2001 fixant les modalités d'attribution en priorité aux communautés villageoises riveraines de toute forêt susceptible d'être érigée en forêt communautaire, (iii) la décision n°1985/D/MINEF/SG/DF/CFC du 26 juin 2002 fixant les modalités d'exploitation en régie dans le cadre de la mise en œuvre des plans simples de gestion des forêts communautaires. Le dispositif a été étoffé par l'élaboration d'un manuel de procédures d'acquisition et normes de gestion des FC adopté en 1998 et révisé en 2009.

L'ensemble de ces textes juridiques, qui avait pour objectif d'organiser de manière efficace l'exploitation forestière dans les FC, s'est avéré complexe dans sa phase de mise en œuvre et parfois inadapté dans certaines de ses dispositions. Une mission conjointe de l'observateur indépendant et du ministère des forêts (REM 2007) a identifié plusieurs contraintes de mise en œuvre du cadre légal et réglementaire : (i) l'utilisation frauduleuse des lettres de voiture, (ii) le caractère onéreux de la procédure d'attribution, l'absence d'assistance technique de la part de l'administration, (iii) l'exploitation hors limite, (iv) et le faible contrôle des activités par les services locaux de l'administration forestière. En sus, Cuny (2011) a recensé le faible niveau d'appropriation du processus par les communautés, les capacités limitées des organes de gestions et la méconnaissance de la réglementation par les acteurs. Plus récemment, la confrontation des pratiques dans les forêts communautaires aux critères des grilles de légalité annexées à l'APV a montré qu'aucune FC ne satisfaisait pleinement aux exigences de l'accord, toutes choses qui tendraient à exclure ou à rendre difficile l'insertion du bois issu de ces espaces dans le processus FLEGT (Julve *et al.* 2013).

Tableau 18. Évolution de l'attribution des forêts communautaires de 2010 à 2014 (source : MINFOF)

	2010	2011	2012	2013	2014
Nombre de demandes (cumulé)	477	494	510	539	510
Superficies demandées (milliers ha) (cumulé)	1,502	1,562	1,617	1,684	1,743
Nombre de PSG validés (cumulé)	291	299	302	306	320
Nombre de Conventions définitives (cumulé)	182	209	262	263	267
Nombre de Certificats annuels d'exploitation	142	141	151	117	117
Surface en gestion effective (milliers ha)	497	494	529	410	410

Tableau 19. Évolution de la production des forêts communautaire de 2010 à 2014 (source : MINFOF)

Année	Certificat annuel d'exploitation		Production de sciages (m ³)		
	Nombre	Superficie (ha)	Volume autorisé par les CAE	Volume exploité d'après les lettres de voiture	Volume exploitable (sous hypothèse 60 m ³ /FC)
2010	142	21 643,93	139 567	16 412	8 520
2011	141	21 643,93	146 579	31 366	8 460
2012	151	22 337,95	147 106	9 452	9 060
2013	117	17 562,51	119 527	13 529	7 020
2014	117	16 443,54	120 114	32 794	7 020

Le développement de la foresterie communautaire a bénéficié du soutien des partenaires techniques et financiers ainsi que de la société civile au niveau national et international. La conjonction des appuis multiformes des bailleurs et de la société civile a suscité un engouement certain auprès des populations des zones forestières. La formulation des premières demandes d'attribution des FC se situait en 2000 à 82 demandes pour une superficie totale estimée à 272 935 hectares (Djeumo 2001). Plus d'une décennie plus tard, l'ensemble des demandes émanant des communautés a progressé de manière significative et est évalué à environ 1,7 million d'hectares en 2014 (Tableau 18). Cependant le nombre de sollicitations pour des FC ne signifie pas une progression identique des activités formelles de foresterie communautaire sur le terrain. Seule environ la moitié de ces demandes aboutit à une convention définitive de gestion et seule une petite moitié de ces conventions est suivie par la délivrance du Certificat Annuel d'Exploitation (CAE), qui permet officiellement l'exploitation des ressources de la FC.

La progression des superficies dédiées à la foresterie communautaire ne se traduit pas par une augmentation automatique de la production de bois d'œuvre (Tableau 19). Cela tient surtout au nombre de CAE qui sont délivrés tous les ans par l'administration et qui autorisent l'exploitation du bois selon les volumes estimés lors des inventaires

réalisés pour rédiger le PSG. Quoique le volume exploitable paraisse important, il est basé sur de nombreuses essences qui sont très difficilement commercialisables tandis que le volume exploité se focalise sur une dizaine d'essences dans le meilleur des cas. Le volume exploité – calculé en agrégeant les volumes de bois transporté – représente au mieux 25 % du volume théoriquement exploitable. De plus, ce volume exploité est très souvent différent du volume commercialement exploitable dans les espaces de forêt communautaire : de nombreuses publications dénoncent le trafic des documents sécurisés qui permet de blanchir du bois illégalement coupé en dehors des forêts communautaires (Lescuyer *et al.* 2016). En réalité, les projets qui ont suivi des FC pendant plusieurs années montrent qu'il est rare pour une FC de produire légalement plus de 60 m³ de sciages par an (Nzoyem *et al.* 2010, Cuny 2011). Nous reprenons cette estimation moyenne de production légale de sciages pour l'appliquer aux CAE octroyés entre 2010 et 2014 : sur cette période, à aucun moment la production légale crédible des FC n'atteint 10 000 m³ de sciages par an.

4.1.2 Coût de revient des sciages par les forêts communautaires

Trois approches ont été utilisées pour estimer le coût de revient des sciages produits dans les FC camerounaises, sous deux hypothèses : (1)

l'exploitation respecte les normes légales et (2) l'exploitation des ressources ligneuses est faite directement par les communautés (en régie).

Premièrement, Kana *et al.* (2015) ont publié une estimation récente des coûts opérationnels d'exploitation et de transport du bois dans 11 FC localisées dans les régions Sud et Est du Cameroun (Tableau 20). Cependant leur évaluation demeure partielle car elle ne tient compte ni des coûts fixes, ni des coûts de transaction associés au fonctionnement des FC.

Dans un second temps, nous avons procédé à une revue plus large de la littérature pour élaborer des coûts moyens de production du sciage dans les FC. Or, la mise en œuvre de la foresterie communautaire n'est pas homogène : sa mise en œuvre et ses résultats dépendent de nombreuses variables qu'il faut simplifier pour les besoins de l'analyse économique. Nous retiendrons par exemple une taille moyenne de FC à 3 440 ha, qui est la taille moyenne des FC attribuées jusqu'en 2011. Plusieurs hypothèses doivent être faites sur les coûts d'élaboration et de mise en œuvre d'une FC :

La phase de définition d'une FC requiert de suivre de nombreuses étapes (sensibilisation, formation de l'entité de gestion, réunion de concertation, délimitation, soumission du dossier d'attribution de la FC, signature de la convention de gestion provisoire), dont le coût est estimé à 5 millions de FCFA (Julve *et al.* 2007, Cuny 2011).

- Le coût d'élaboration du PSG est de 1 000 F/ha tandis que la mise en œuvre de l'Etude d'Impact

Environnemental reviendrait autour de 2 000 F/ha (Julve *et al.* 2007, Cuny 2011).

- Le fonctionnement de l'entité de gestion coûte 8 000 F/m³ (Julve *et al.* 2007).

De même, certaines hypothèses sont nécessaires pour estimer les coûts variables d'exploitation des arbres :

- La préparation de l'exploitation (inventaire, délimitation des blocs, layonnage, ...) nécessite d'investir 10 000 F/m³ (Cuny 2011).
- La production réelle de bois est souvent très différente de la possibilité maximale établie dans le PSG puis retenue dans le CAE. Nzoyem *et al.* (2010) notaient que le ratio entre volume de bois réellement exploité et le volume autorisé s'établissait autour de 15 %. Nous retenons un taux de 20 % d'utilisation du volume autorisé dans le CAE, soit environ 180 m³ par an et par FC. Ce volume EBR permet une production annuelle de 60 m³ de sciages, en retenant un taux standard de transformation de 30 %. Une telle production peut être atteinte en trois mois de travail pour une équipe de 12 personnes, soit environ 3 emplois à plein temps générés par chaque FC.
- Les « bois blancs » constituent la moitié de la production de sciages, l'autre moitié provenant de « bois rouges ». L'abattage/sciage de bois rouge revient à 90 000 F/m³ (Julve *et al.* 2007) alors qu'il coûte 62 000 F/m³ pour les bois blancs (Cuny 2011).
- La vente de sciages fait l'objet de divers frais administratifs (paraphage de la lettre de voiture, commission locale de vente...) pour un montant moyen de 2 000 F/m³ (Castadot 2007, Julve *et al.* 2007).

Tableau 20. Coût de revient d'un m³ de sciage produit dans une forêt communautaire

Coûts annuels en FCFA/m ³	Kana et al. 2015	Revue littérature	FC COPAL	FC Nzeng
Études préalables et attribution		3,333	1,158	2,077
Élaboration du PSG		2,293	8,836	3,077
Étude d'Impact Environnemental		4,587	0	10,000
Sous-total des coûts fixes		10,213	9,994	15,154
Préparation de l'exploitation		10,000	6,575	23,269
Exploitation et transformation bois	54,000	76,000	111,609	81,508
Fonctionnement de l'entité de gestion		8,000	5,918	
Frais administratifs divers		2,000	7,014	1,923
Transport des sciages vers le marché	17,300		17,534	42,308
Sous-total des coûts variables	71,300	96,000	148,650	149,008
Total du coût de revient bord champ		106,213	141,110	121,854
Total du coût de revient en ville			158,644	164,162

- Les coûts de transport n'ont pas été évalués du fait de leur grande hétérogénéité (Ezzine *et al.* 2009).

Ces estimations unitaires sont rassemblées dans le Tableau 20 et appliquées pour le cas d'une FC exploitée en régie d'une superficie moyenne de 3 440 ha et pour une production annuelle de 60 m³ de sciages provenant pour moitié de bois blancs et pour moitié de bois rouges.

Enfin, nous avons collecté les données primaires des coûts fixes et variables de production de sciages dans deux FC (COPAL dans la région Centre, et Nzeng dans la région Est).

Ces différentes estimations du coût de revient des sciages artisanaux produits dans les FC sont relativement homogènes, quoique celles de Kana *et al.* (2015) soient basses. Au total, il apparaît difficile de produire des sciages artisanaux pour un coût de revient inférieur à 100 000 FCFA/m³ lorsque la vente a lieu en bordure de route sur le site de production. Lorsque ces sciages sont transportés vers des marchés urbains, leur prix de revient moyen a peu de chance d'être inférieur à 150 000 FCFA/m³. Ces deux estimations n'intègrent pas le profit que peut espérer l'exploitant artisanal et/ou l'intermédiaire qui approvisionnera les commerçants urbains en bois.

4.2 Permis d'Exploitation du Bois d'œuvre

4.2.1 Caractéristiques de ce titre d'exploitation

Tout comme la Vente de Coupe ou la FC, le PEBO est octroyé dans le Domaine Forestier Non Permanent. Selon les termes du décret 95/531 d'application de la loi forestière, le PEBO est délivré à des personnes agréées à la profession d'exploitant forestier. La durée du permis d'exploitation ne peut excéder une année calendaire et un total de 500 m³ de bois, soit environ 160 m³ de bois débité. Aucune superficie maximale n'est indiquée mais il est très rare que le PEBO couvre une surface supérieure à 150 hectares. Ce permis est destiné à l'exploitation artisanale du bois. Les détenteurs de ces titres doivent s'acquitter de la taxe d'abatage et de la redevance forestière annuelle. Le détenteur de ce titre s'acquitte également de la taxe entrée usine auprès de la Direction Générale des Impôts. La destination des produits issus de ce titre est limitée à l'approvisionnement du marché intérieur et ne peut donc, en aucun cas, faire l'objet d'exportation.

En 1999, le MINFOF avait pris la décision de suspendre l'utilisation et l'octroi de tous les titres d'exploitation à petite échelle sur la justification qu'ils étaient devenus une source majeure de corruption et d'activités forestières illégales. La suspension est restée en vigueur jusqu'en 2006, où elle a été levée par la lettre circulaire n°0131/LC/MINFOF/SG/DF/SDAF/SN du 20 mars 2006 relative aux procédures de délivrance et de suivi d'exécution des petits titres d'exploitation forestière. Cette décision a sans doute été influencée par les négociations entre le Cameroun et l'Union Européenne pour la signature à terme de l'APV. En effet, cet accord paraphé en 2010 couvre le MIB et entérine les dispositions, comme les PEBO, pour mettre la production légale de bois à la portée des petits exploitants.

Il a fallu attendre mai puis novembre 2012 pour que l'administration forestière lance deux appels d'offres sur respectivement 91 puis 68 PEBO pour un volume maximal de 79 500 m³ de bois rond. Pourtant, sur ces 159 permis proposés, 108 offres ont été déclarées infructueuses, soit par manque de candidat, soit pour défaut de forme.

4.2.2 Coût de revient des sciages produits grâce aux PEBO

Pour évaluer les coûts de production des bois produits dans les PEBO – en supposant que l'agrément à la profession forestière soit obtenu par ailleurs – nous avons regroupé les charges en cinq catégories :

1. Le dossier d'appel d'offres. Il est constitué de 11 pièces à déposer en 10 exemplaires auprès du MINFOF. Les opérateurs interrogés estiment à 1 500 000 FCFA le coût pour compléter et déposer leur dossier.
2. L'offre financière. L'offre financière a un prix plancher de 4 500 FCFA/m³ pour le bois blanc et 6 500 FCFA/m³ pour le bois rouge. L'attribution du PEBO se fait généralement sur la base de l'offre financière la plus élevée. Dans les cinq cas étudiés, l'offre moyenne pour un mètre cube de bois blanc était de 4 500 FCFA et de 8 000 FCFA pour du bois rouge. En moyenne, l'offre financière moyenne était environ de 6 000 FCFA/m³, soit une somme totale de 3 000 000 FCFA par PEBO.
3. Les inventaires et délimitations. La délimitation et les inventaires sont à la charge du soumissionnaire et validés par le délégué départemental de la localité où se trouve le permis. Ces deux opérations ont été effectuées en

- une semaine en moyenne dans notre échantillon, occasionnant des frais de 300 000 FCFA pour la collecte des données, la cartographie et la rédaction du rapport et de 100 000 FCFA pour sa validation par l'administration forestière.
4. Les coûts afférents aux revendications des populations riveraines et de la mairie. Les droits des populations riveraines sont calculés sur le modèle des ventes de coupe, où 1000 FCFA/m³ sont habituellement versés, soit 500 000 FCFA par PEBO. Il est également fréquent que la mairie impose une redevance de 200 FCFA/m³ sur le bois sortant de sa commune.
 5. Les coûts de production et de transport des sciages. Ce coût n'a pas pu être estimé puisque aucun des opérateurs interrogés n'est parvenu au stade de l'exploitation des arbres octroyés par le PEBO. Ces coûts opérationnels varient probablement entre l'estimation haute de 150 000 FCFA par mètre cube de bois débité établie pour l'exploitation artisanale (Tableau 20) et les charges supportées par les concessionnaires industriels qui ont été évaluées par Ngouhouo *et al.* (2013) à 430 000 FCFA/m³ débité en 2010. Nous retenons alors une hypothèse conservatrice de 200 000 FCFA/m³ pour le cas des PEBO qui procèdent d'une exploitation artisanale mais par des entreprises semi-industrielles.

Outre ces coûts de démarrage et d'exploitation, l'opérateur doit réaliser une marge estimée généralement autour de 20 % pour le secteur industriel du bois (Eba'a Atyi *et al.* 2013) et qui est incluse dans le calcul du coût total du prix de revient d'un sciage par la mise en œuvre d'un PEBO (Tableau 21).

Le prix de revient d'un sciage produit par le biais d'un PEBO demeure élevé au regard des prix pratiqués sur le marché domestique camerounais. Cette raison justifie très probablement que de nombreux détenteurs officiels de PEBO ne se soient finalement pas engagés dans la production, au moins vers le marché domestique. Néanmoins, comme pour les FC, il est probable que les documents sécurisés délivrés dans le cadre des PEBO aient été utilisés pour d'autres destinations du bois. Il est donc aujourd'hui très difficile d'évaluer précisément l'importance des sciages provenant de l'exercice des PEBO sur le marché intérieur du bois. À raison d'un maximum de 160 m³ de sciages produits par titre, les 51 PEBO octroyés depuis 2012 auraient au plus fourni environ 8 000 m³. C'est sans doute beaucoup moins en réalité.

4.3 Sciages et rebuts de l'industrie forestière

Le suivi des ventes de sciages sur les marchés urbains de Yaoundé et de Douala en 2009-10 a montré qu'environ 150 000 m³ provenaient plus ou moins directement des scieries industrielles. Une étude menée par Dubiez *et al.* (2015) indique pourtant que très peu d'entreprises forestières industrielles sont aujourd'hui actives ou visent à approvisionner le marché intérieur. Seules quelques entreprises semi-industrielles (LFM, Bofor Sarl et Cush Compagnie Cameroun) commercialisent jusqu'à 25 % de leurs produits sur le marché local. Ces ventes restent centrées sur des bois blancs de qualité non exportable, et donc marginales tant en termes de volume que de chiffre d'affaires. Parmi les entreprises rencontrées lors de cette étude, seule la Cush aimerait davantage

Tableau 21. Coût de revient des sciages produits par PEBO (FCFA)

Éléments du coût de revient	Montant total (FCFA) pour 160 m ³ de sciages	Coût/m ³ débité (FCFA)
Dossier d'appel d'offres	1,500,000	9,375
Offre financière	3,000,000	18,750
Inventaire et délimitation validés	400,000	2,500
Populations riveraines et mairie	600,000	3,750
Coût de production	32,000,000	200,000
Coût de revient	37,500,000	234,375
Marge normale (20 %)	7,500,000	46,875
Prix de vente	45,000,000	281,250

valoriser les bois blancs secondaires (comme le frake) sur le marché local en proposant des meubles bon marché en kit.

Le peu d'engouement des entreprises industrielles et semi-industrielles pour le MIB camerounais explique mal le volume significatif des sciages d'origine industrielle constatés dans les marchés urbains. Tout comme en République Démocratique du Congo (Chevignon *et al.* 2016), ce décalage provient de l'absence de suivi de leurs rebuts de bois par les entreprises industrielles, que l'on va retrouver ensuite en grand nombre dans les marchés urbains. Un tel transfert de sciages des sites de déchet des scieries industrielles aux marchés urbains s'appuie sur des réseaux internes et externes aux entreprises qui n'ont jamais été documentés.

Trois raisons sont généralement invoquées par les entreprises pour ne pas orienter leur production formelle de sciages vers le marché domestique. Tout d'abord, les sciages très compétitifs vendus dans les marchés urbains sont produits de manière informelle et leur prix n'intègre donc pas le coût d'aménagement durable des forêts que doivent supporter les concessionnaires. Cette contrainte est cependant moins vraie pour les opérateurs semi-industriels qui utilisent des permis d'exploitation du bois sans nécessité d'aménagement durable.

Deuxièmement, les industries forestières produisent des sciages de « qualité export » qui supposent, là aussi, un coût de production plus élevé que les « sciages sauvages » proposés majoritairement dans les marchés urbains ou utilisés par les menuisiers.

Enfin, il existe aujourd'hui une très faible demande pour des sciages légaux et de qualité, mais à des prix beaucoup plus chers. Même pour des sciages « non exportables » (en raison de la basse qualité du produit ou de l'espèce ligneuse inconnue sur le marché international), les sociétés industrielles pratiquent des prix de 30 à 50 % plus élevés que les sciages proposés sur les marchés camerounais. Outre le prix plus élevé de leurs sciages, les industries ne semblent pas prêtes à vendre de petites quantités de bois à leurs clients puisqu'elles sont avant tout structurées pour fournir des quantités importantes de bois à l'exportation. Ces deux contraintes de prix et de quantité expliquent qu'aujourd'hui ni l'administration, ni les entreprises internationales, ni même les menuiseries semi-industrielles ne s'approvisionnent de manière régulière auprès des industries forestières pour

leurs sciages. De même, malgré plusieurs tentatives de promotion en Afrique centrale, le marché des maisons en « structure bois » ne décolle pas au Cameroun (SOREPS 2012).

Avec l'augmentation de la population d'Afrique centrale et les incertitudes quant aux importations asiatiques et européennes, la commercialisation de bois sur le marché local sera un défi essentiel à relever pour le secteur industriel camerounais. Ce choix stratégique n'est peut-être pas si difficile à faire, d'une part, parce que certains produits de petite dimension (contreplaqués, lame, lamelles...) ne peuvent être fabriqués qu'avec des moyens industriels, d'autre part, car de nombreuses entreprises approvisionnent déjà à leur insu les marchés domestiques avec leurs rebuts de bois et, enfin, parce que le MINFOF et ses partenaires appuient une implication plus grande du secteur industriel dans le MIB. Et contrairement aux exportations qui requièrent la constitution de gros stocks de sciages et le paiement à terme des factures, la vente sur le marché local pourrait permettre à de nombreuses entreprises de dégager rapidement du cash-flow qui contribuerait à résoudre les problèmes récurrents de trésorerie dans ces sociétés.

À l'avenir toutefois, le développement du MIB pour les sociétés industrielles du Cameroun passe principalement par une meilleure mise en valeur des produits de qualité et d'origine légale. Une réglementation contraignante sur la légalité des bois dans les marchés publics, des mesures fiscales incitatives, ou le développement des stratégies de Responsabilité Sociale et Environnementale des grosses entreprises privées seraient des leviers importants.

4.4 Importations de meubles en bois

D'après Foleu (2008), au cours de la période 2004-2008, le chiffre d'affaires de la vente des meubles est passé de 7,7 milliards à environ 16 milliards, soit une augmentation annuelle de 20 % satisfaite à environ 40 % par l'importation de meubles. Cette tendance à la hausse s'est poursuivie ces dernières années puisque, selon les statistiques de l'INS (2015), l'importation de « meuble et mobilier médical » a progressé de 15 milliards de FCFA en 2010 à 26,4 milliards en 2014. Toutefois, les meubles en bois ne représentent qu'un petit quart de ces importations, avec une valeur de 5,3 milliards en 2015. Ce sont toutefois des importations qui ont doublé depuis

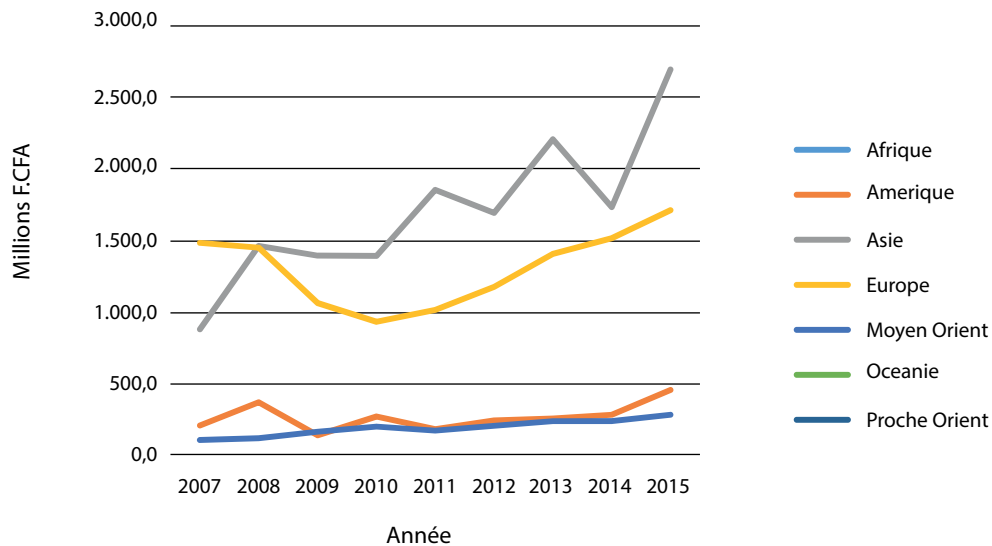


Figure 19. Importations de meubles en bois au Cameroun (en millions FCFA)

Tableau 22. Facteurs d'achat de meubles importés: résultats de la régression et estimation des effets marginaux

Variabes	Coefficients	Erreur-standard	t-statistic	Probabilité	Effet marginal (dy/dx)
Age du client	1,1348	0,0926	1,55	0,121	0,0127
Période favorable	8,6883	13,5781	1,38	0,167	0,2180
Propriétaire de sa maison	3,3639	3,4514	1,18	0,237	0,1223
Revenu du client	1,7831	0,5926	1,74	0,082**	0,0583
Sexe du client	19,5340	25,3021	2,29	0,022*	0,2996
Situation matrimoniale	58,6963	100,5575	2,38	0,017*	0,4106
Taille du ménage	0,3501	0,1551	-2,37	0,018*	-0,1058
Sécurité du meuble	0,0410	0,0820	-1,6	0,11	-0,3219
Stabilité du meuble	145,0327	314,0058	2,3	0,022*	0,5018
Confort du meuble	10,8099	15,2585	1,69	0,092**	0,2400
Résistance du meuble	4,5407	0,0001	-0,01	0,994	-1,9370
Longévité du meuble	1,4307	3,631	0,01	0,995	1,6609
Élégance du meuble	1,8742	1,7487	0,67	0,501	0,0633

(* indique que la variable a un effet significatif au seuil de 5 % ; ** indiquent un effet significatif au seuil de 10 %)

2007 et qui sont principalement alimentées au Cameroun par les pays asiatiques et européens (Figure 19).

Embolo Ahanda (2016) a étudié les facteurs qui expliquaient le choix d'acheter des meubles importés par les consommateurs de Douala, sur la base d'une enquête échantillonnée auprès de 100 clients. Plusieurs facteurs ont été considérés, qui portaient sur les caractéristiques socio-économiques des acheteurs et sur les caractéristiques des meubles importés (le

salon ayant été retenu comme meuble représentatif de cette catégorie de biens). Un modèle logit a été utilisé pour identifier les variables influentes et leur type d'influence sur la décision d'achat. Les résultats de ce modèle sont présentés dans le Tableau 22.

La significativité globale de ce modèle logit est avérée car il obtient des résultats satisfaisants au test LR-Statistique fondé sur le rapport des vraisemblances (la probabilité de la statistique LR est de 0,0000 ce qui est inférieur à 0,05) et à celui de Hosmer-Lemeshow



Estimation du volume unitaire d'une armoire.

permettant d'analyser la qualité de l'ajustement effectué (la probabilité pour la statistique HL au seuil de 5 % est de 0,755, qui est bien supérieure au seuil de 0,05). Enfin, le pouvoir explicatif du modèle est démontré par la valeur de R^2 de McFadden à 0,5033. La significativité globale du modèle indique que ce jeu de variables a un effet avéré sur la demande des meubles en bois importés à Douala.

Cependant le test de significativité individuelle de ces différentes variables montre que seuls le confort et la stabilité du meuble, d'une part, et le revenu, le sexe, la situation matrimoniale, la taille du ménage de l'acheteur, d'autre part, expliquent

la décision d'acheter des salons importés. Le type d'influence est indiqué pour chacune de ces variables par le signe du paramètre d'effet marginal. Dans notre cas, seule la taille du ménage influence négativement et de manière significative le choix. De manière caricaturale, la décision d'achat de salons importés est souvent faite par des hommes mariés avec peu de personnes à charge mais avec un certain revenu, et se porte sur des meubles confortables et non bancals. C'est ce type de clients et de produits qui doivent être visés pour des mesures visant à substituer l'achat de meubles importés par des meubles produits localement.

5 Discussion – Place actuelle et future des sciages d'origine légale

La compilation des offres et des demandes de sciages et de meubles permet de dresser le panorama actuel de ce secteur au Cameroun. La Figure 20 représente les principaux canaux d'échange de ces produits pour répondre aux demandes privées et publiques.

Ce secteur est dynamique depuis au moins une décennie, mais cet essor est triplement problématique au regard des objectifs de gestion durable des ressources forestières et de croissance verte de l'économie camerounaise. D'une part, les produits d'origine informelle sont largement dominants dans ces échanges et les opérateurs industriels ou artisanaux légaux se détournent de ce marché pour des raisons de compétitivité. D'autre part, les demandes privées et publiques de ces produits sont peu sensibles à l'origine légale des produits, ce qui entretient les pratiques informelles en amont

de la filière. Enfin, les importations de meuble en bois connaissent une croissance remarquable ces dernières années, indiquant la perte de compétitivité des producteurs nationaux. Plusieurs options sont envisagées pour répondre à ces difficultés, qui relèvent d'une modification des offres de sciages/meubles et d'une évolution des demandes.

5.1 Soutenir les offres nationales de sciages artisanaux d'origine légale

La production informelle de sciages artisanaux et les importations sont aujourd'hui les deux principales catégories d'offre de sciages et de meubles sur le marché camerounais. Comme le montre le Tableau 23, les marchés urbains constituent une plaque tournante pour répondre aux demandes des

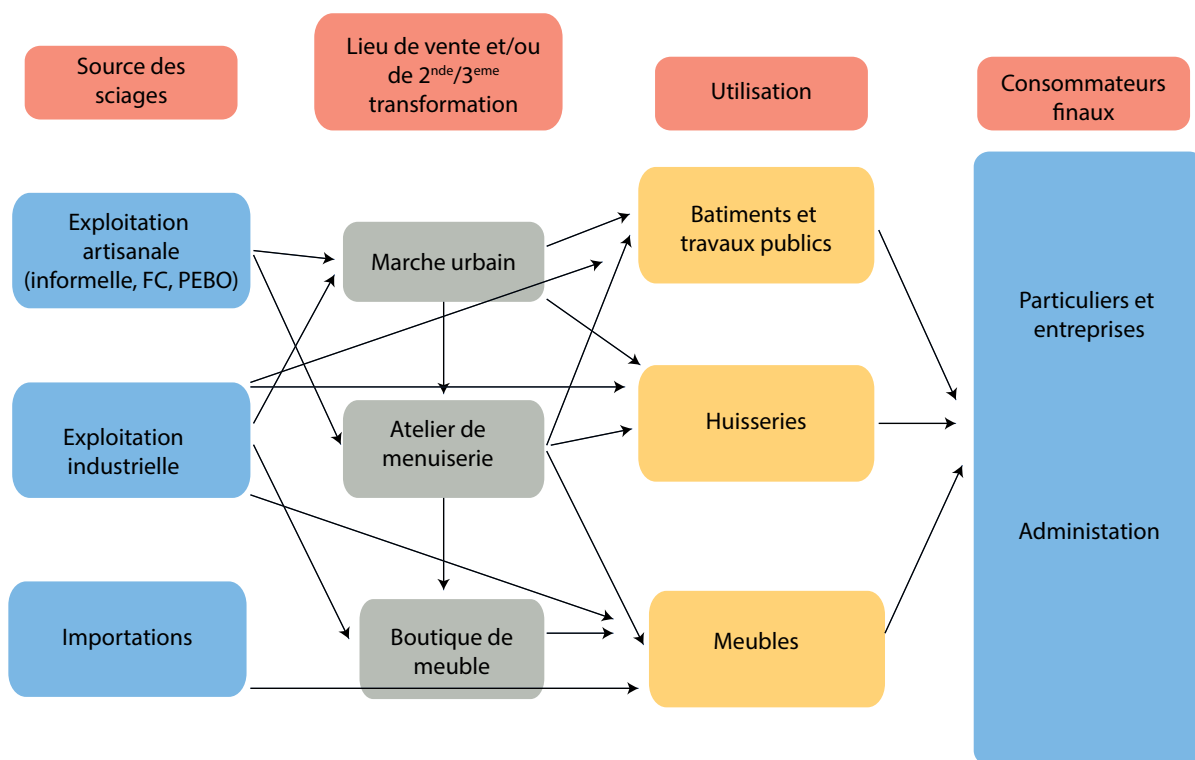


Figure 20. Flux réels d'approvisionnement des demandes domestiques en sciages et en meubles

Tableau 23. Estimation annuelle des offres de sciages et de meubles à Yaoundé et à Douala

	Sciages				Meubles		
	FC (2012)	PEBO (2012)	Industrie (2010)	Informel (2010)	Menuiserie (échantillon en 2015)	Boutique (échantillon en 2015)	Importation (stats douane 2015)
Volume débité (m ³)	9,060	8,000	144,156	668,354	22,000	6,946	10,600
Prix de revient rendu marché (FCFA/m ³)	150,000	281,250		80,993			
Chiffre d'affaires (millions FCFA)	1,359	2,250		49,647	8,000	3,992	5,300

secteurs du BTP et de la menuiserie, et ils sont très largement approvisionnés par des sciages d'origine informelle, même en utilisant les estimations maximales des flux en provenance des FC, de PEBO et de l'industrie.

De même, l'importation de meubles en bois exerce aujourd'hui une concurrence réelle sur la production nationale de meubles, qu'elle soit vendue directement par les menuiseries et ou indirectement via les boutiques spécialisées. Deux raisons majeures nous empêchent d'estimer le chiffre d'affaires annuel de la production nationale de meubles sur la base de nos enquêtes à Yaoundé et à Douala. D'une part, nous ne connaissons pas le nombre total de menuiseries et de boutiques de vente de meubles, d'où la difficulté d'extrapoler nos données échantillonnées. D'autre part, il existe un risque de double comptage des meubles vendus par les menuiseries aux boutiques. Néanmoins, sur la base des données collectées dans les deux villes et auprès de la douane, on constate que les meubles importés représentent une part significative de ce marché, et que cette part n'a cessé de progresser depuis une décennie, comme s'en plaint d'ailleurs la majorité des menuisiers.

La production nationale de sciages artisanaux fait donc face à un double défi : remplacer le bois d'origine informelle par du bois d'origine légale, et se substituer aux importations de meubles en bois. La réglementation camerounaise considère deux possibilités pour produire et vendre des sciages artisanaux sur le marché domestique camerounais : l'exploitation d'une FC ou l'exercice d'un PEBO. Dans les deux cas, il est nécessaire de trouver des mesures pour diminuer le coût de revient des sciages artisanaux.

Les forêts communautaires constituent la principale option de production de sciages artisanaux d'origine légale, étant donné son ancienneté et son ampleur potentielle. Plusieurs options pourraient permettre

de diminuer les coûts de production des sciages issus des FC :

- Réduire les coûts administratifs d'attribution des FC. Depuis 2005, ces forêts sont assujetties à l'exigence d'une étude d'impact environnemental. Selon la littérature, la réalisation d'une étude d'impact environnemental coûte entre 6 et 13 millions FCFA. Au coût de réalisation de l'étude, il faut ajouter les coûts administratifs. Selon le décret de 2013, l'examen des termes de référence par l'administration est estimé 1 500 000 FCFA tandis que l'examen de l'étude d'impact elle-même est fixé à 3 millions. L'arrêté du 02 février 2016 définissant le canevas type des termes de références et le contenu de la notice d'impact environnemental devrait permettre de réduire substantiellement ces coûts administratifs. L'article 2 précise à cet effet qu'« *on entend par notice d'impact environnemental, le rapport établi au sujet des projets ou établissements/installations de faible envergure qui ne sont pas assujettis à une étude d'impact environnemental et social, ou à un audit environnemental et social, mais qui pourraient avoir des effets non négligeables sur l'environnement* ». L'article 10 mentionne d'ailleurs les FC dans la liste des projets assujettis à la notice d'impact environnemental. Le nouvel arrêté permet de réduire les coûts administratifs de l'étude d'impact qui passent de 4 500 000 à 150 000 FCFA. De plus, la décentralisation de la notice d'impact environnemental à l'échelle de la commune devrait aussi diminuer les coûts de transaction.
- Privilégier les inventaires d'exploitation : selon Julve *et al.* (2007), les inventaires d'exploitation sont jugés pertinents puisqu'ils sont peu onéreux et ne se concentrent que sur des espèces dont le potentiel commercial est avéré. À l'inverse, les inventaires d'aménagement sont au final très peu utilisés dans l'élaboration du PSG. Bien plus, les analyses des taux de reconstitution semblent superflues pour des surfaces aussi faibles que les

FC puisque ces analyses ne sont pertinentes qu'à partir de 20 00 hectares selon Durrieu de Madron (2004). En termes de coûts, si on considère que l'inventaire d'aménagement coûte en 600 et 800 FCFA/ha, le retrait de cette activité entraînerait un gain de 2 752 000 FCFA pour une forêt d'une superficie moyenne de 3 440ha.

- Simplifier la procédure d'obtention du CAE : l'obtention de ce document, prérequis à l'exploitation de la FC à chaque exercice, fait intervenir tous les segments de l'administration forestière du niveau central au niveau déconcentré. En l'absence d'un barème officiel des coûts liés à l'obtention de la plupart des documents, de nombreux paiements informels alourdissent les charges pour les communautés locales.
- Améliorer la gouvernance du secteur : les prélèvements informels sur la route sont également à prendre en compte dans la diminution des coûts de production des FC. Puisque le circuit d'évacuation est long, ces opérateurs font face à un niveau important de contrôle sur les axes routiers. Dans l'une des forêts de l'échantillon, ces prélèvements ont constitué jusqu'à 50 % du coût de transport.

Le PEBO est la seconde option de production légale de sciages artisanaux mais il se heurte aussi à des difficultés importantes qui accroissent considérablement le coût de son exécution :

- L'exigence d'un agrément à la profession d'exploitant forestier pour solliciter un PEBO paraît inadaptée, surtout lorsqu'il s'agit d'exploitation artisanale. En effet, plusieurs opérateurs ont été obligés pour soumissionner d'aller louer des agréments ou d'associer des personnes agréées dans leur soumission, autant de choses qui ont contribué à renchérir les coûts de démarrage et à décourager les petits opérateurs. Cette exigence serait toutefois largement allégée, voire supprimée, dans la mouture de la future loi forestière.
- Le PEBO est souvent assimilé à la Vente de Coupe, à la fois par l'administration qui l'octroie par appel d'offres sur la base de la proposition financière la plus compétitive, mais aussi par les populations locales qui réclament des compensations financières substantielles liées à l'accapement de leurs arbres dans le Domaine forestier non permanent. Or, le PEBO est censé être utilisé par un entrepreneur artisanal pour un volume modéré de sciages, et celui-ci ne dispose généralement pas de fonds lui permettant d'avancer de telles dépenses. Il faudrait donc,

d'une part, redéfinir une politique fiscale adaptée aux capacités financières des entrepreneurs artisanaux et, d'autre part, reconnaître la possession des arbres dans le domaine forestier non-permanent afin de limiter les coûts de transaction entre les détenteurs de PEBO et les propriétaires coutumiers des arbres à abattre (Lescuyer *et al.* 2013).

- Les PEBO sont proposés aux enchères sans avoir été ni délimités ni inventoriés, ces activités étant à la charge des soumissionnaires qui ne sont souvent pas qualifiés pour le faire. Plutôt que les détenteurs de PEBO fassent appel à des prestataires de services pour conduire ces tâches, l'administration forestière décentralisée pourrait réaliser un inventaire rapide des ressources disponibles et indiquer leurs estimations lors des appels d'offres. Dans le système actuel, certains soumissionnaires se sont retrouvés dans des espaces où il n'y avait aucune tige d'arbre exploitable et ce, après avoir signé des contrats avec des bureaux d'études pour faire les inventaires et la délimitation. La tentation est alors grande pour les détenteurs de PEBO d'utiliser les documents administratifs sécurisés de manière illégale pour recouvrer les dépenses déjà engagées.
- Enfin, il conviendrait de régulariser les appels d'offres de PEBO afin que les opérateurs et l'administration apprennent à gérer ce titre de manière raisonnable et raisonnée. En 2012, les deux appels d'offres pour le PEBO de l'administration fixaient des taux plancher assimilables à ceux s'appliquant aux opérateurs industriels tandis que les opérateurs faisaient des propositions financières complètement déconnectées des prix des sciages sur les marchés urbains. Ces spéculations diverses ont fait long feu puisque la plupart des PEBO n'ont pas été exécutés par manque de rentabilité financière.

L'impact de ces mesures techniques pour réduire les coûts d'acquisition et de mise en œuvre de ces deux modes de production des sciages artisanaux est très difficilement chiffrable, à moins de constituer une base plus complète de données socio-économiques sur ces types de permis. Malgré de tels efforts de simplification, il reste toutefois très peu probable que le coût de revient de ces sciages d'origine légale s'abaisse suffisamment pour correspondre à ceux des « sciages sauvages » qui inondent aujourd'hui les marchés urbains.

Mais la substitution de sciages d'origine informelle par des sciages légaux reste une préoccupation tout

à fait secondaire pour la très grande majorité des vendeurs de sciages ou de meubles, notamment au regard de la compétition que subit le secteur de l'ameublement en bois par les importations. En effet, le sous-secteur de la menuiserie a peu évolué qualitativement depuis au moins une décennie et a perdu des parts de marché au bénéfice de meubles importés d'Asie et d'Europe. Comme le montre Embolo Ahanda (2016) pour les consommateurs de Douala, ce sont avant tout les attributs – notamment le confort et la stabilité – de meubles importés qui justifient le choix des acheteurs, le prix ne faisant pas partie des variables décisionnelles de la consommation des meubles importés.

La difficulté de produire des meubles de qualité révèle le manque d'équipement et de formation adéquats pour la grande majorité des menuisiers camerounais. Ndoh (2016) indique une corrélation entre les politiques publiques menées au Cameroun depuis 10 ans en faveur d'une transformation plus poussée du bois et une certaine amélioration des équipements utilisés par les menuisiers, mais ces mesures ne semblent pas avoir été suffisamment efficaces pour éviter un décrochage technologique des menuisiers. L'accès aux gros équipements de séchage et de transformation reste très problématique pour de nombreux menuisiers, alors que c'est une variable influençant fortement le niveau et la qualité de la production (Embolo Ahanda 2016). Le regroupement de menuisiers en cluster, tel qu'initié par le Projet de Compétitivité des Filières de Croissance de la Banque mondiale, devrait permettre de pallier au moins partiellement cette défaillance. Cette initiative devrait également favoriser la fédération des artisans pour être en meilleure position de répondre à des commandes importantes en volume. De telles mesures sont également appuyées par un nouveau Programme national d'appui à la transformation des produits forestiers, qui a été lancé début 2015 à Yaoundé. Il est à espérer que, outre un appui technique, cette politique publique développera les capacités de marketing des menuisiers et qu'elle abordera le problème de l'origine illégale des sciages utilisés par les menuisiers, qui reste entier aujourd'hui.

5.2 Promouvoir l'émergence des demandes en sciages d'origine légale

Quel que soit le secteur considéré (BTP, huisserie, ameublement), il existe aujourd'hui une demande importante et croissante pour des sciages sur le

marché domestique camerounais. Ce sont les acheteurs privés et les entrepreneurs qui font l'essentiel des ventes puisque les marchés publics répertoriés ne consomment qu'environ 13 000 m³ de sciages par an. Globalement, l'État reste toutefois le premier acheteur en volume et en valeur de bois sur le marché domestique.

Alors que les volumes de sciages achetés par les consommateurs camerounais ont augmenté en une décennie, les goûts des consommateurs ont très peu évolué. Les produits achetés et les espèces ligneuses utilisées sont les mêmes que ceux décrits par JMN (2005) au début des années 2000. Cette tendance de fond renforce malheureusement l'exploitation sélective des ressources ligneuses. Les essences de promotion restent peu connues tant par les artisans sur le plan technologique que par la clientèle sur le plan des produits potentiels. Pire, les nouvelles demandes des classes urbaines supérieures pour des meubles en bois de qualité sont aujourd'hui largement satisfaites par des importations de produits européens et asiatiques.

Enfin, les demandes privées et publiques demeurent très peu sensibles à l'origine légale des sciages. Le constat est identique à celui de JMN (2005) et questionne l'influence des débats et des tentatives de mise en œuvre de l'APV auprès du grand public au Cameroun. Les rares clients qui exigent des produits d'origine légale le font surtout pour garantir la qualité des meubles qu'ils achètent, en étant convaincus des avantages d'un bois de bonne qualité (bien scié, bien séché...).

En raison du très faible niveau des demandes pour des produits bois d'origine légale, les offres actuelles de sciages légaux – par les FC, les PEBO ou les industries – sont suffisantes en volume pour satisfaire les consommateurs. Toutefois, l'enjeu majeur est de déterminer les conditions d'une transformation des demandes actuelles de « sciages sauvages » en demandes futures de sciages d'origine légale. De ce point de vue, l'étude des élasticités des demandes privées offre trois perspectives intéressantes :

- L'accroissement à moyen terme du niveau de revenu des consommateurs entraînera une augmentation des achats de sciage. Il amplifiera également la propension des acheteurs à acquérir des sciages d'origine légale : selon notre enquête, une augmentation de 20 % des revenus des acheteurs à l'horizon de cinq ans amènerait 15 % des clients à se procurer des sciages d'origine légale.

- La moitié des acheteurs interrogés accepterait de payer 10 % de plus que les prix actuels pour s'assurer que les sciages sont d'origine légale. L'acceptation de payer un prix supérieur varie selon les métiers mais est particulièrement marquée chez les charpentiers, les techniciens et les commerçants. De même, cette acceptation à payer un prix supérieur varie selon les essences ligneuses : elle est notamment importante pour trois espèces de bois rouge (utilisées pour la fabrication de meuble de qualité) et deux espèces de bois blancs (utilisées par le BTP et ayant des prix modestes aujourd'hui).
- Les acheteurs dans les marchés urbains pourraient tolérer une augmentation de 45 % du prix actuels des sciages avant de substituer ces produits par des matériaux alternatifs, ces derniers étant souvent des sciages de moindre qualité.

Ces résultats démontrent l'acceptation d'une partie majoritaire des consommateurs privés à modifier leurs pratiques actuelles et futures d'achat de sciages dans les marchés urbains. Une augmentation modeste des prix des sciages liée à leur légalisation pourrait d'ores et déjà être acceptée par une petite frange de consommateurs, qui ne fera que croître avec l'accroissement des revenus. Par ailleurs, un renchérissement du prix des sciages artisanaux

n'aura pas un impact majeur sur le niveau des demandes en raison de l'absence relative de produits de substitution. Cette possibilité devrait permettre d'améliorer la qualité des sciages artisanaux sans une diminution significative de la demande privée. Au-delà de ce constat général, certaines niches de marché en termes de produits, de profil de consommateurs et d'espèces peuvent être ciblées pour expérimenter à court terme de telles évolutions.

La demande publique de sciages peut également évoluer vers davantage de légalité. La plupart des agences publiques et administrations rencontrées a exprimé de l'intérêt pour imposer une contrainte d'approvisionnement en bois à partir de sources légales, même si aucune ne la pratique aujourd'hui de manière significative. La plupart en appellent à une décision relevant de la primature pour imposer cette contrainte à toutes les administrations. Rien n'empêche toutefois aujourd'hui un ministère de prendre une telle mesure, qui ne ferait que renforcer le champ d'application de la légalité de ses activités. Une telle décision prise par les deux ministères en charge de l'éducation aurait notamment un effet de levier (et symbolique) important puisqu'ils représentent plus de la moitié du bois utilisé dans les marchés publics diffusés par l'ARMP.

6 Conclusion – Quelle convergence à long terme des demandes et des offres de sciages artisanaux d'origine légale ?

L'inclusion du marché domestique du bois dans l'APV signé par le Cameroun requiert à terme une légalisation des produits commercialisés auprès des consommateurs camerounais. Or, aujourd'hui le marché intérieur est très largement dominé par les sciages d'origine informelle. Il existe aujourd'hui deux obstacles majeurs à l'apparition d'un marché domestique du sciage légal au Cameroun. D'une part, l'acceptation par les acheteurs d'une augmentation des prix des sciages liée à leur légalisation ne serait pas suffisante pour couvrir les coûts de revient actuels des sciages d'origine légale, qu'ils proviennent des FC, des PEBO ou des industries. D'autre part, la production maximale de sciages artisanaux d'origine légale ne permettrait de répondre qu'à une faible partie des besoins des consommateurs. La légalisation du MIB se heurte donc à une double contrainte de prix et de volume.

Diminuer le coût de production des sciages légaux à destination du marché domestique est l'approche la plus souvent citée par le MINFOF. Cette politique de soutien à l'offre reste toutefois difficile à appliquer pour de nombreuses raisons qui tiennent au coût de mise en œuvre des PEBO, à la mauvaise gouvernance qui gangrène les FC ou au faible intérêt de l'industrie de s'attaquer au marché intérieur jugé peu rémunérateur. Le seul succès en matière d'offre

de produits bois proposés aux consommateurs camerounais provient de l'importation croissante de meubles, mais qui va à l'encontre de la politique publique conduite par le MINFOF de pousser la troisième et quatrième transformations du bois. Dans tous les cas, l'appui aux offreurs nationaux de sciages légaux à destination du marché intérieur prendra du temps à devenir efficace étant donné les volumes à fournir aux acheteurs urbains et la faible compétitivité actuelle de ces produits.

Une approche complémentaire pourrait être promue, celle de soutenir les demandes privées et publique de sciages d'origine légale. Nos études montrent que certains consommateurs sont prêts à payer davantage pour acquérir des produits légaux. De plus, l'augmentation à moyen terme des revenus des classes moyennes ne fera que renforcer cette tendance. Des niches de marché sont d'ores et déjà identifiables pour amorcer ce processus de légalisation de la production et de la vente des sciages artisanaux. Enfin, l'administration camerounaise plébiscite l'idée d'une contrainte d'approvisionnement en sciages légaux pour tous les marchés publics qui, à défaut de jouer directement sur de gros volumes, pourrait avoir une portée symbolique sur le grand public tout en ayant un effet de levier important sur le monde économique.

7 Remerciements

Ce rapport est le fruit d'un projet intitulé « *Cibler et promouvoir les demandes de sciages légaux sur les marchés intérieurs de bois du Cameroun* » dirigé par le CERAD en collaboration avec le MINFOF et l'Ancova, qui a été financé et accompagné par le programme EU FAO FLEGT. Il a également bénéficié de l'expérience acquise par l'équipe du CIFOR lors de la réalisation du projet « *Congo basin timber* » dirigé par l'Association Technique Internationale des Bois Tropicaux et financé par la Banque mondiale en 2014-15.

Les auteurs de ce rapport tiennent à remercier Charles Akagou du MINFOF et Béatrice

Seck de l'ARMP pour leur implication et leur collaboration dans la conduite de certaines enquêtes.

Nous tenons à saluer le travail de collecte et d'analyse des données primaires par Faith Ndoh et Yves Ngonu, dans le cadre de la réalisation de leur stage de fin de Master à l'Université de Yaoundé II.

Enfin nous remercions les nombreux participants aux ateliers de démarrage et de restitution de ce projet qui, par leurs remarques, ont permis d'améliorer le contenu de ce rapport.

8 Bibliographie

- Akagou H.C., 2016. *Rapport d'enquête sur l'estimation de la demande publique en sciages d'origine légale*. MINFOF, Yaoundé, Cameroun.
- Arrow K.J., Solow R., Portney P., Leamer E., Radner R., Schuman H., 1993. Report of the N.O.A.A. Panel on Contingent Valuation. *Federal Register*, 58(10), January 15, 4601-14.
- Bigombe Logo, P. 2004. *Le retournement de l'Etat forestier. L'endroit et l'envers des processus de gestion forestière au Cameroun*. Presses de l'UCAC, Yaoundé, Cameroun.
- Castadot B., 2007. *Analyse des filières formelle et informelle de sciages issus des forêts communautaires dans la province de l'est au Cameroun*. Université des Sciences Agronomiques de Gembloux, M.Sc. dissertation, Gembloux, Belgique.
- Cerutti P.O., Lescuyer G., 2011. *Le marché domestique du sciage artisanal au Cameroun : état des lieux, opportunités et défis*. CIFOR Document Occasionnel 59, Bogor, Indonésie.
- Cerutti P.O., Tacconi L., Lescuyer G., Nasi R., 2013. Cameroon's hidden harvest: Commercial chainsaw logging, corruption and livelihoods. *Society and Natural Resources*, 26(5), 539-553
- Chevignon C., Groutel E., Cerbu G., Lescuyer G., 2016. *Boosting legally- and locally-sourced timber in the Congo Basin. Case studies of urban wood products markets in the Democratic Republic of Congo and Cameroon*. Profor-ATIBT-CIFOR report, Washington D.C., USA.
- Cuny P. 2011. *Etat des lieux de la foresterie communautaire et communale au Cameroun*. Tropenbos International Programme du bassin du Congo, Wageningen, Pays-Bas.
- Djeumo A. 2001. The development of community forests in Cameroon: Origins, current situation and constraints. *Rural Development Forestry Network* 25(b): 1-16.
- Dubiez E., Péroches A., Groutel E., 2015. *Etude sur l'importance du marché intérieur du bois pour les sociétés industrielles et semi-industrielles du Cameroun et de la République Démocratique du Congo*. Rapport ONF-Cameroun pour l'ATIBT, Yaoundé, Cameroun.
- Durieu de Madron L., 2004. *L'arbitraire dans l'aménagement en zone tropicale, ses justifications et sa gestion*. Séminaire international « Enjeux de développement durable et aménagement des forêts de production du Bassin du Congo », 18-19 octobre 2004 au CIRAD, Montpellier, France.
- Eba'a Atyi R., Lescuyer G., Ngouhouo Poufoun J. (eds.), 2013. *Etude de l'importance économique et sociale du secteur forestier et faunique au Cameroun*. Rapport du CIFOR pour le MINFOF, Yaoundé, Cameroun.
- Embolo Ahanda B.X., 2016. *Quelles possibilités de substitution des importations de meuble en bois par la production artisanale dans la ville de Douala ?* Mémoire de Master, Université Yaoundé II, Yaoundé, Cameroun.
- Ezzine de Blas D., Ruiz Pérez M., Sayer J.A., Lescuyer G., Nasi R., Karsenty A. 2009. External influences on and conditions for community logging management in Cameroon. *World Development*, 37 (2) : 445-456.
- Foleu C.L., 2008. *Etude sur la deuxième transformation du bois au Cameroun*. Rapport pour la SNV, Yaoundé, Cameroun.
- Fung O., 2016. *On the relationship between the emerging middle classes and the demand for legal timber in Cameroon: an income and price elasticity analysis*. Mémoire de Master, Université Yaoundé II, Yaoundé Cameroun.
- Institut National de la Statistique, 2015. *Annuaire statistique du Cameroun*. Ministère des Finances, Yaoundé, Cameroun.
- JMN, 2005. *Etude sur l'identification du secteur de la deuxième transformation du bois à Yaoundé*. Rapport pour le MINFOF et le SCAC de l'ambassade de France, Yaoundé, Cameroun.
- Julve C., Vandenhoute M., Vermeulen C., Castadot B., Ekodeck H., Delvingt W. 2007. Séduisante théorie, douloureuse pratique : la foresterie communautaire camerounaise en butte à sa propre législation. *Parc et Réserves* 62 (2) : 18-24.
- Julve C., Tabi Ekebil P.T., Nzoyem Saha N., Tchantchouang J.C., Kerkhofs B., Beauquin A., Mbarga Mbarga J.P., Vermeulen C., Cerutti P.O., Lescuyer G., 2013. Forêts communautaires camerounaises et Plan d'action FLEGT : quel

- prix pour la légalité ? *Bois et Forêts des Tropiques*, 317(3) : 71-80
- Kana R., Sonne N., Ondua B., Tadjou P., Ondo B. 2015. Améliorer la compétitivité du bois de sciage légal en provenance de la zone agroforestière au Cameroun. *Afrika Focus*, Volume 28(2) : 63-82.
- Koffi Y. A., 2005. *Sciage artisanal, transformation et commerce du bois d'œuvre du Cameroun à destination de l'arc soudano-sahélien*. Mémoire de Master ENGREF-CIRAD-CNEARC, Montpellier, France.
- Lescuyer G., Cerutti P.O., 2013. Politiques de gestion durable des forêts en Afrique centrale : prendre en compte le secteur informel. *Perspectives*, n°21, 4p.
- Lescuyer G., Cerutti P.O., Robiglio V., 2013. Artisanal chainsaw milling to support decentralized management of timber in Central Africa? An analysis through the theory of access. *Forest Policy and Economics*, 32: 68-77.
- Lescuyer G., Cerutti P.O., Tsanga R., 2016. Contributions of community and individual small-scale logging to sustainable timber management in Cameroon. *International Forestry Review*, in press
- Ncube M., Lufumpa C. L., Vencatachellum D., 2011. *The Middle of the Pyramid: Dynamics of the Middle Class*. Report of the African Development Bank, Tunis, Tunisie.
- Ndoh F.M., 2016. *The influence of public policy on the second and third artisanal transformation of timber in Yaoundé between 2005 and 2015*. Mémoire de Master, Université Yaoundé II, Yaoundé Cameroun.
- Ngouhou Poufoun J., Eba'a Atyi R., Cerutti P.O., 2013. Importance économique et sociale de l'exploitation industrielle du bois au Cameroun. In Eba'a Atyi R., Lescuyer G., Ngouhou Poufoun J. (eds.), *Etude de l'importance économique et sociale du secteur forestier et faunique au Cameroun*. Rapport du CIFOR pour le MINFOF, Yaoundé, Cameroun, pp 39-68.
- Nzoyem N., Vabi M., Kouokam R., Azanga C. 2010. *Forêts communautaires contre la pauvreté, la déforestation et la dégradation des forêts : en faire une réalité au Cameroun*. Article presented at the conference "Taking stock of smallholder and community forestry: where do we go from here?" March 24th-26th, Montpellier, France.
- REM, 2007. *Mission conjointe BNC-Observateur indépendant : Forêts communautaires du Haut-Nyong, Lomié*. Rapport de l'Observateur Indépendant n°080/OI/REM, Yaoundé, Cameroun.
- SOREPS, 2012. *Etude sur l'impact économique de l'utilisation des matériaux locaux de construction dans la réalisation des bâtiments, en substitution des intrants importés*. Rapport final, Yaoundé, Cameroun.

Annexe I. Questionnaire à l'attention des acheteurs de sciages dans les marchés urbains de Yaoundé et de Douala

Date :

ieu Enquête :

Nom Enquêteur :

Introduction à l'enquête

Aujourd'hui, la vente de sciages est une activité dynamique car elle répond aux besoins de nombreux consommateurs urbains. Toutefois une partie importante des sciages vendus dans les marchés ne sont pas produits de manière durable et tendent à épuiser la ressource. En forêt, on va chercher de plus en plus loin les arbres qui sont utilisés pour produire les sciages artisanaux.

Rendre cette activité légale et durable aura très probablement comme conséquence d'augmenter le prix de vente des sciages artisanaux dans les marchés. Le but de cette enquête est de savoir dans quelle mesure vous accepteriez ou pas de payer plus cher les sciages qui sont vendus dans les marchés urbains pour garantir qu'il s'agit d'une production légale et durable.

Cette enquête est conduite en collaboration avec le MINFOF mais aucune information personnelle ne sera transmise aux autorités publiques. Les informations que vous nous donnerez resteront donc strictement confidentielles.

Le MINFOF et les acteurs de cette filière réfléchissent aujourd'hui à l'avenir de cette activité au Cameroun. L'objectif de cette enquête est de prendre en compte les avis des acheteurs dans cette réflexion, qui seraient sinon largement ignorés.

Ce questionnaire prend environ 30 minutes à remplir. Acceptez-vous de répondre à nos questions ?

Caractéristiques socio-économiques de la personne enquêtée

Nom de l'enquêté :			
Sexe :		Âge :	
Profession :		Statut de l'emploi :	1.Salarié ; 2. Informel ; 3. Sans emploi
Niveau d'étude :		Région d'origine :	
Situation matrimoniale :		Nombre de personnes vivant dans le foyer :	
Revenu mensuel : 1. Moins de 62 000 2. 62-155 000 3. 155-310 000 4. Plus 310 000		Nombre d'achat de sciages durant les 2 derniers mois :	
Quartier du logement :		Propriétaire de sa maison :	

Caractéristiques de l'acte d'achat (Quelles sont les caractéristiques du dernier produit que vous venez d'acheter ?)

	Produit
Produit (et dimensions)	
Essence	
Qualité du sciage	1 ^{er} choix - 2 nd choix - 3 ^{ème} choix - Autre :
Nombre de pièces	
Prix total	
Usage de ce produit	
Origine géographique du produit	
Produit légal ou informel ?	

Evaluation de l'élasticité de la demande par rapport au prix

Actuellement le marché local du bois au Cameroun est alimenté majoritairement par des sciages artisanaux produits à la tronçonneuse, presque toujours sans permis. Cela entraîne un risque important de diminution des espèces d'arbre aujourd'hui exploitées et une augmentation forte du prix de ces produits à moyen et long terme.

Pour faire face à ce risque, les exploitants de sciages artisanaux envisagent de légaliser leur activité, notamment par l'acquisition des permis d'exploitation. Cette démarche assurerait la pérennité de la ressource exploitée et la légalité de la filière, mais augmenterait le prix des sciages artisanaux dans les marchés.

Sur la base du produit que vous venez d'acheter, quelle augmentation maximale du prix seriez-vous prêt à accepter pour être sûr qu'il s'agisse de sciages produits de manière légale et durable ?

Nous vous rappelons que l'argent que vous dépenseriez pour faire face à l'augmentation du prix des sciages limiterait vos possibilités de réaliser d'autres dépenses.

Consentement maximal à payer (en référence au volume total du dernier produit acheté)	
Raisons justifiant d'un CAP nul :	

À partir de quel prix maximum remplaceriez-vous les sciages que vous venez d'acheter par des produits de substitution ?

Type de sciages achetés	Prix maximum du sciage avant de le substituer par d'autres produits	Produits de substitution

Évaluation de l'élasticité de la demande par rapport au revenu

Les projections économiques à moyen et long termes pour le Cameroun indiquent l'émergence d'une classe moyenne et le développement d'une classe supérieure, dont les pouvoirs d'achat vont augmenter de manière significative. Nous voudrions alors savoir comment l'augmentation probable de vos revenus dans les cinq prochaines années va influencer vos achats de sciages dans les marchés urbains.

Augmentation du revenu de 20 %		Je ne changerais ni la quantité ni la qualité de sciages que j'achèterai
		J'achèterais la même qualité de sciages, mais je varierais de ___% la quantité de sciages que j'achèterai
		J'achèterais la même quantité de sciages, mais j'augmenterais la qualité des sciages que j'achèterai
		J'achèterais la même quantité et la même qualité de sciages, mais j'achèterais des sciages d'origine légale et durable
		J'arrêterais d'acheter des sciages et je les remplacerais par d'autres produits :

Augmentation du revenu de 50 %		Je ne changerais ni la quantité ni la qualité de sciages que j'achèterai
		J'achèterais la même qualité de sciages, mais je varierais de ___% la quantité de sciages que j'achèterai
		J'achèterais la même quantité de sciages, mais j'augmenterais la qualité des sciages que j'achèterai
		J'achèterais la même quantité et la même qualité de sciages, mais j'achèterais des sciages d'origine légale et durable
		J'arrêterais d'acheter des sciages et je les remplacerais par d'autres produits :

Augmentation du revenu de 100 %		Je ne changerais ni la quantité ni la qualité de sciages que j'achèterai
		J'achèterais la même qualité de sciages, mais je varierais de ___% la quantité de sciages que j'achèterais
		J'achèterais la même quantité de sciages, mais j'augmenterais la qualité des sciages que j'achèterai
		J'achèterais la même quantité et la même qualité de sciages, mais j'achèterais des sciages d'origine légale et durable
		J'arrêterais d'acheter des sciages et je les remplacerais par d'autres produits :

Je vous remercie de votre participation à cette enquête.

Avez-vous un dernier commentaire ou une dernière question sur ce travail ?

Si vous voulez en savoir plus, vous pouvez contacter le coordinateur de cette enquête :

Mr. Edouard Essiane Mendoula, chercheur au CIFOR, Nkolbisson, Yaoundé

Tél. : 696 50 32 14 ; e-mail : e.essiane@cgiar.org

Annexe II. Questionnaire à l'attention des gestionnaires de menuiserie

Enquêteur :

Date :

Fiche d'activité des menuisiers et charpentiers

Ville :

Arrondissement :

Quartier :

Localisation GPS :

Nom du patron :

Âge du patron :

Ethnie :

Date de création de l'atelier :

Surface de l'atelier :

Jours et heures d'ouverture :

Appartenance à une association professionnelle (formelle ou informelle) :

- Employés actifs dans l'atelier

Type de travail	Nombre	Permanent / Temporaire	Temps plein / partiel	Mode de rémunération

- Quelles sont les spécialités de votre production et leurs pourcentages dans votre activité
 - Ameublement
 - Bâtiments et travaux publics (charpente, échafaudage, palissade, ...)
 - Huisseries (portes, fenêtres, moulures, chambranles...)
 - Autres (à préciser) :
- Quelles sont les étapes de transformation du bois qui sont réalisées hors de votre atelier ?

- Principaux équipements utilisés dans l'atelier

Équipement	Date d'achat	Origine	Produits

- Quels sont les produits fabriqués et vendus par l'atelier en août et septembre 2015 ?

Produit	Matériau bois utilisé	Qualité du matériau bois	Source du matériau bois	Espèce	Nb de produits vendus	Prix du produit	Principaux acheteurs

- Existe-t-il des demandes de produits provenant de sources légales ?

Produit	Type d'acheteur	Motivations de l'acheteur	Nb de produits vendus en 2015	Source du matériau bois

- Comment expliquer l'état actuel de la demande de produits légaux ?
- Quelle sont les contraintes pour accéder à des matériaux légaux ?
- Évolution de l'activité du secteur dans les 5 prochaines années
- Évolution de l'activité de l'atelier dans les 5 prochaines années
- Dernier commentaire ?

Annexe III. Questionnaire à l'attention de gestionnaires de boutiques vendant des meubles en bois

Enquêteur :

Date :

Fiche d'activité des boutiques de meubles

Ville :

Arrondissement :

Quartier :

Localisation GPS :

Nom de l'établissement :

Nom et fonction de la personne rencontrée :

Nom du propriétaire (ou gérant) de l'établissement :

Date de création de l'établissement :

Vocation principale de l'établissement :

Principales taxes payées par l'établissement :

Surface approximative de l'établissement :

Jours et heures d'ouverture :

Employés actifs dans l'établissement, liés à la vente des meubles

Type de travail	Nombre	Permanent / Temporaire	Temps plein / partiel	Salaire mensuel

Chiffre d'affaires de 2014 lié à la vente des meubles :

Proportion du chiffre d'affaires total de la boutique :

Quels sont les meubles exposés en boutique ?

Produit	Espèce(s) de bois	Origine(s) géographique(s)	Origine légale	Nb de produits vendus en 2015	Prix du produit	Principaux acheteurs

Quels sont les meubles qui ne sont pas exposés en boutique mais qu'on peut commander dans cette boutique ?

Produit	Espèce(s) de bois	Origine(s) géographique(s)	Origine légale	Nb de produits vendus en 2015	Prix du produit	Principaux acheteurs

Existe-t-il des demandes pour des meubles provenant de production durable avérée ?

Meuble	Type d'acheteur	Motivations de l'acheteur	Nb de meubles vendus en 2015	Quelle preuve de durabilité ?

Comment expliquer l'état actuel de la demande de produits légaux et/ou d'origine durable ?

Répondez-vous à des appels d'offres pour la fourniture de meubles ?

Date	Client	Types de meuble	Nombre ou volume	Valeur	Qui a remporté l'AO ?

Les procédures d'importation de meubles rencontrent-elles des difficultés particulières ?

Certains meubles importés pourraient-ils être remplacés par des meubles fabriqués nationalement ?

Quelle sera l'évolution de l'activité du secteur dans les 5 prochaines années ?

Dernier commentaire ?

Annexe IV. Questionnaire sur les stratégies d'approvisionnement en sciages légaux par les organismes publics nationaux et internationaux

1. Identification du répondant

1.1 Organisme :

1.2 Nom :

Fonction :

2. Existence d'une politique de promotion des sciages légaux

Cette étude vise à connaître l'existence et les modalités d'application de stratégies favorisant l'achat de sciages légaux par les organismes publics, soit par le biais de leurs marchés publics, soit par les projets qu'ils financent. Deux secteurs utilisent un volume important de sciages et sont visés dans cette étude : la **construction de bâtiments et la réalisation de travaux publics**, et l'**ameublement**.

2.1 Pouvez-vous nous indiquer combien d'appels d'offres et/ou de projets a initié ou a suivi votre organisme en 2015 concernant directement ou indirectement les deux secteurs ciblés ?

	≤ 30 millions FCFA]30 ; 200 millions FCFA]]200 ; 1 milliard FCFA]	≥ 1 milliard FCFA
Appel d'offres				
Projet				

2.2 Votre organisation dispose-t-elle d'une stratégie formelle ou informelle incitant ou contraignant vos prestataires à utiliser des sciages d'origine légale/durable ?

Si Oui, allez à la rubrique 3 ; Si Non, allez à la rubrique 4

3. Caractérisation et mise en œuvre d'une politique en faveur des sciages légaux

3.1 Quelle est la nature de cette politique (directive, code de conduite, habitude de l'organisation, choix individuels, ...) ?

3.2 Depuis quand cette politique existe-t-elle ?

3.3 Quelles sont les raisons qui ont justifié l'adoption de cette politique ? Ces raisons sont-elles spécifiques à votre organisme et à son fonctionnement au Cameroun ?

- 3.4 Les exigences de cette politique sont-elles explicitement mentionnées dans vos appels d'offres ou dans les conditions de financement de projet ? Sinon comment connaître l'existence de cette politique ?
- 3.5 Comment vos prestataires font-ils pour respecter cette politique ?
- 3.6 Comment faites-vous pour vérifier la légalité/durabilité des sciages utilisés par vos prestataires ?
- 3.7 Quelles autres difficultés rencontrez-vous dans la mise en œuvre de cette politique ?

4. Raisons de l'absence d'une politique en faveur des sciages légaux

- 4.1 Quelles sont les principales raisons qui expliquent l'absence d'une stratégie visant à promouvoir les sciages légaux dans vos appels d'offres et vos projets ?
- 4.2 Avez-vous en ce moment des chantiers nécessitant des sciages ? Quelle appréciation portez-vous sur leur mode d'approvisionnement en sciages ?
- 4.3 À votre connaissance, d'autres organismes publics nationaux ou internationaux disposent-ils de politiques en faveur des sciages légaux ? Si oui, comment ont-ils été conduits à faire ce choix ?
- 4.4 Est-il souhaitable et réaliste que votre organisme élabore puis applique une telle politique dans les 5 prochaines années ?

Des commentaires par rapport à la suite de cette étude ?

Recensement et caractérisation des marchés publics incluant l'utilisation de sciages en 2014 et 2015

Organisme :

National International CTD

Désignation du marché public	
Objet du marché public	Ameublement <input type="checkbox"/> Bâtiments <input type="checkbox"/> Infrastructures <input type="checkbox"/> Autres () <input type="checkbox"/>
Source de financement	Nationale <input type="checkbox"/> Internationale <input type="checkbox"/>
Date de publication du marché public	2014 <input type="checkbox"/> 2015 <input type="checkbox"/>
Montant total du marché public	
Prestataire ayant remporté le marché public	

Activités nécessitant des sciages	
Existence de clauses environnementales	Oui <input type="checkbox"/> Non <input type="checkbox"/> Si oui, préciser (dans le contrat, cahier de charges ou autres) :
Type de clauses environnementales	
Exigence de légalité des sciages	Oui <input type="checkbox"/> Non <input type="checkbox"/>
Exigence de durabilité des sciages	Oui <input type="checkbox"/> Non <input type="checkbox"/>
Volume approximatif de sciages utilisés pour le marché public	Matériel de construction (coffrage, lattes chevrons, piquet, etc.) : Menuiserie (portes, fenêtres, plafond, etc.) : Meubles :
Valeur approximative de sciages utilisés pour le marché public	Matériel de construction (coffrage, lattes chevrons, piquet, etc.) : Menuiserie (portes, fenêtres, plafond, etc.) : Meubles :
Principaux types de sciages utilisés pour réaliser les activités demandées par ce marché public	

Annexe V. Fiche d'enquête auprès des soumissionnaires de PEBO

1. Identification du répondant

1.1 Nom de l'entreprise :

1.2 Nom et Fonction du répondant :

1.3 Age et sexe :

1.4 Niveau d'instruction :

1.5 Depuis quand vous êtes agréé à la profession :

2. Caractéristiques du dernier appel d'offre déclaré adjudicataire

2.1 Date :

2.2 Localisation du permis :

2.3 Superficie totale du permis :

2.4 Offre financière (FCFA/ha) :

2.5 Documents exigés par la commission chargée d'examiner les offres :

2.6 Période d'attente entre les dépôts des dossiers et la publication des résultats ?

4. Coûts de production ?

Catégorie	Nombre	Montant/mois	Durée du chantier	Observation ?
Location des machines				
Salaires				
Débardages				
Transport				
Cahier de charges				
Autres couts				

5. Comment voyez-vous l'exploitation forestière par les PEBO par rapport aux autres titres d'exploitation au Cameroun ?

Dernier commentaire ?

En signant un Accord de Partenariat Volontaire du plan d'action FLEGT, le Cameroun s'est engagé à alimenter son marché intérieur du bois avec des sciages produits de manière conforme à la réglementation. Ce rapport passe en revue les différents types de demande et d'offre de sciages sur le marché intérieur camerounais (à Yaoundé et Douala) pour identifier les possibilités de promouvoir une consommation de sciages et de meubles d'origine légale à long terme.

Les demandes privées et publiques du marché national visent principalement trois usages du bois : un matériau de construction pour le secteur du bâtiment et des travaux publics, les huisseries, et l'ameublement. Ces demandes s'expriment à quatre niveaux de commercialisation: (1) les marchés urbains, où 830 000 m³ de sciages sont vendus par an ; (2) les ateliers de menuiserie, qui produisent un minimum de 130 000 meubles par an, pour un volume total de 22 000 m³ de sciage après quatrième transformation, et pour un chiffre d'affaires dépassant 8 milliards de FCFA ; (3) les boutiques de vente de meubles, qui ont vendu au moins 22 282 meubles en 2015, correspondant à un volume scié de 5 788 m³ et un chiffre d'affaires de 3,33 milliards de FCFA ; (4) les marchés publics, dont la demande de sciages avoisine 13 000 m³ par an, faisant de l'État le principal acheteur de sciages et de meubles sur le marché intérieur.

Pour répondre à ces différentes demandes, il existe quatre offres de sciages et de meubles d'origine supposée légale: (1) les Forêts Communautaires, dont la production légale totale n'a jamais atteint 10 000 m³ de sciages par an depuis leur création ; (2) les Permis d'Exploitation du Bois d'œuvre, qui ont été relancés en 2012 mais avec un succès mitigé puisqu'ils ne permettraient qu'un volume maximal de 8 000 m³ de sciages; (3) les industries, qui alimentent le marché domestique avec 145 000 m³ de sciages – principalement sous la forme de rebut de scierie - mais sans que ces volumes fassent l'objet d'un suivi des entreprises ; (4) les importations de meuble en bois, qui ont doublé depuis 2007 et ont atteint un chiffre d'affaires de 5,3 milliards de FCFA en 2015, pour environ 10 000 m³.

En confrontant ces demandes et ces offres de sciages, on réalise qu'il existe aujourd'hui deux obstacles majeurs à l'apparition d'un marché domestique du sciage légal au Cameroun. D'une part, l'acceptation par les acheteurs d'une augmentation des prix des sciages liée à leur légalisation ne sera pas suffisante pour couvrir les coûts de revient actuels des sciages d'origine légale. D'autre part, la production maximale de sciages artisanaux d'origine légale ne permet de répondre qu'à une faible partie des besoins des consommateurs. La légalisation du marché intérieur du bois au Cameroun se heurte donc à une double contrainte de prix et de volume.

Pour faire face à ces difficultés, diminuer le coût de production des sciages légaux à destination du marché domestique est l'approche la plus souvent citée et, dans une certaine mesure, expérimentée. Une approche complémentaire peut être promue, celle de soutenir les demandes privées et publiques de sciages d'origine légale.

ISBN 978-92-5-209533-0



9 789252 095330

16515FR//1/11.16

P R O G R A M M E F A O F L E G T



Organisation des Nations Unies
pour l'alimentation
et l'agriculture



SWEDEN



UKaid
from the British people



cirad
LA RECHERCHE AGRONOMIQUE
POUR LE DÉVELOPPEMENT



Centre de recherche forestière internationale (CIFOR)

Le CIFOR oeuvre en faveur du bien-être humain, de la conservation de l'environnement et de l'équité par sa recherche scientifique qui contribue à l'élaboration des politiques et des pratiques affectant les forêts dans les pays en développement. Le CIFOR est membre du Consortium du CGIAR. Son siège est situé à Bogor en Indonésie et il est également implanté en Asie, en Afrique et en Amérique latine.

