

ÉTUDE EXPLORATOIRE · N° 02 · AOÛT 2026

Filière bois africaine :

transformer davantage pour conquérir les marchés du continent

Hermine L. Azambou Mbarga

Économiste et analyste des politiques commerciales





À propos de cette publication

Cette publication est issue d'un partenariat entre ACODAF et ITP – International Trade Policies.

Elle repose sur une étude exploratoire commandée par ACODAF et réalisée par ITP.

Elle s'inscrit dans le programme AFRICA-TRADE-BOOST d'ACODAF et contribue aux travaux préparatoires des Journées des chaînes de valeur africaines – BOIS 2027, prévues à Douala en novembre 2027.



À propos de l'auteur



Hermine L. Azambou Mbarga est économiste et analyste des politiques commerciales. Elle possède plus de quinze années d'expérience dans l'analyse des politiques commerciales, l'accompagnement des réformes et l'intégration économique régionale en Afrique.

Ses domaines d'expertise comprennent notamment le commerce international, le commerce numérique et le développement des chaînes de valeur. Elle a réalisé de nombreux travaux pour des institutions régionales et internationales, notamment la CEEAC, la Commission économique des Nations unies pour l'Afrique (CEA) et ODI Global.



Citation recommandée

Azambou Mbarga, H. L. (2026). *Filière bois africaine : transformer davantage pour conquérir les marchés du continent*. Étude exploratoire réalisée par ITP – International Trade Policies pour ACODAF. Publications économiques d'ACODAF, n° 02, août 2026.



Clause de responsabilité

Les analyses et opinions exprimées dans cette publication relèvent de la seule responsabilité de l'auteur et ne reflètent pas nécessairement les positions institutionnelles d'ACODAF ou d'ITP – International Trade Policies.

Sommaire

Introduction.....	4
1. Un paradoxe économique : l'Afrique produit du bois, mais importe des produits transformés	4
2. Une industrie mondiale du bois en évolution : pourquoi diversifier les capacités de transformation ?	5
3. Le bassin du Congo : des ressources communes, mais des trajectoires industrielles différentes.....	6
Des exportations de bois transformé concentrées et tournées vers l'extérieur.....	7
Le Gabon : un exemple documenté de développement industriel.....	8
4. Les marchés africains : une demande importante, servie de l'extérieur.....	9
Où se trouve la demande africaine	9
Qui fournit ces marchés : la place des producteurs africains.....	10
Une offre régionale décalée par rapport à la demande africaine	12
5. La ZLECAf : une occasion de relier l'offre du bassin du Congo et la demande africaine	13
Une préférence tarifaire ne suffit pas : la compétitivité décide	13
Lever les obstacles pratiques.....	13
Construire des complémentarités régionales	14
6. Le numérique : un levier de compétitivité à chaque étape de la filière	14
7. Trois priorités pour transformer le potentiel en projets économiques	15
Première priorité : mieux connaître les marchés et les capacités industrielles.....	15
Deuxième priorité : mobiliser des investissements productifs viables	15
Troisième priorité : connecter les acteurs des chaînes de valeur.....	15
Conclusion	15
Sources et références.....	16
Note méthodologique	17

Introduction

L'Afrique dispose d'importantes ressources forestières et d'un potentiel industriel considérable dans les activités liées au bois. Le bassin du Congo, qui abrite le deuxième massif forestier tropical du monde, avec environ 180 millions d'hectares de forêts (COMIFAC/GIZ, 2023), constitue un espace stratégique pour le développement de cette filière.

Pourtant, disposer de ressources naturelles ne signifie pas nécessairement maîtriser les activités qui créent le plus de valeur. Entre l'exploitation forestière, le sciage, la fabrication de panneaux, la menuiserie et la production de meubles, les possibilités de transformation sont nombreuses. Mais elles nécessitent des investissements, des compétences, des infrastructures et, surtout, des débouchés commerciaux.

Le paradoxe est que l'Afrique, tout en disposant d'importantes ressources forestières, continue d'importer une partie significative des produits transformés du bois qu'elle consomme.

Cette situation soulève une question économique majeure : comment renforcer les capacités de transformation du bois en Afrique et développer les échanges entre les pays producteurs, les industriels et les marchés de consommation du continent ?

La réponse passe par une approche intégrée : mieux connaître les marchés, développer des capacités industrielles compétitives et renforcer les liens entre les pays producteurs, les industries de transformation et les marchés de consommation africains.

Dans cet article, l'analyse porte sur la transformation mécanique du bois et les échanges commerciaux de produits relevant du chapitre 44 du Système harmonisé (SH). Il s'agit d'une étude exploratoire, qui ne couvre pas l'ensemble de ce chapitre : elle retient six produits principaux, les sciages, les placages, les panneaux de particules, les panneaux de fibres, les contreplaqués et la menuiserie de construction. La pâte à papier, le papier et le carton (chapitres 47 et 48), ainsi que les meubles en bois (chapitre 94), ne sont pas inclus dans l'analyse statistique et feront l'objet d'une seconde étude exploratoire. Une étude sectorielle approfondie couvrira ensuite l'ensemble des lignes tarifaires de la filière. Les meubles sont néanmoins évoqués dans la première section, à partir des conclusions d'une étude de la Banque africaine de développement (BAD).

1. Un paradoxe économique : l'Afrique produit du bois, mais importe des produits transformés

Une étude publiée en 2021 par la Banque africaine de développement (BAD), consacrée à la transformation et au commerce des produits du bois, met en évidence les limites de la valorisation industrielle des ressources forestières africaines.

L'étude souligne que l'Afrique importe environ 4 milliards de dollars de produits du bois chaque année, dont moins de 10 % proviennent du continent lui-même (BAD, 2021). Elle identifie la faiblesse des capacités de transformation parmi les facteurs expliquant cette dépendance.

Sur la période 2011-2020, le déficit commercial africain cumulé sur les meubles en bois, les menuiseries de construction et les produits en rotin ou en bambou dépassait 20,4 milliards de dollars (BAD, 2021). Les meubles en bois en représentent à eux seuls près de 15,9 milliards (BAD, 2021).

Il ne s'agit pas du déficit de l'ensemble de la filière bois, mais de catégories de produits pour lesquelles les possibilités de création de valeur industrielle sont importantes.

Ce constat révèle un enjeu qui dépasse la seule exploitation des ressources forestières. Il pose la question de la capacité des économies africaines à transformer les matières premières disponibles en produits répondant aux besoins de leurs propres marchés.

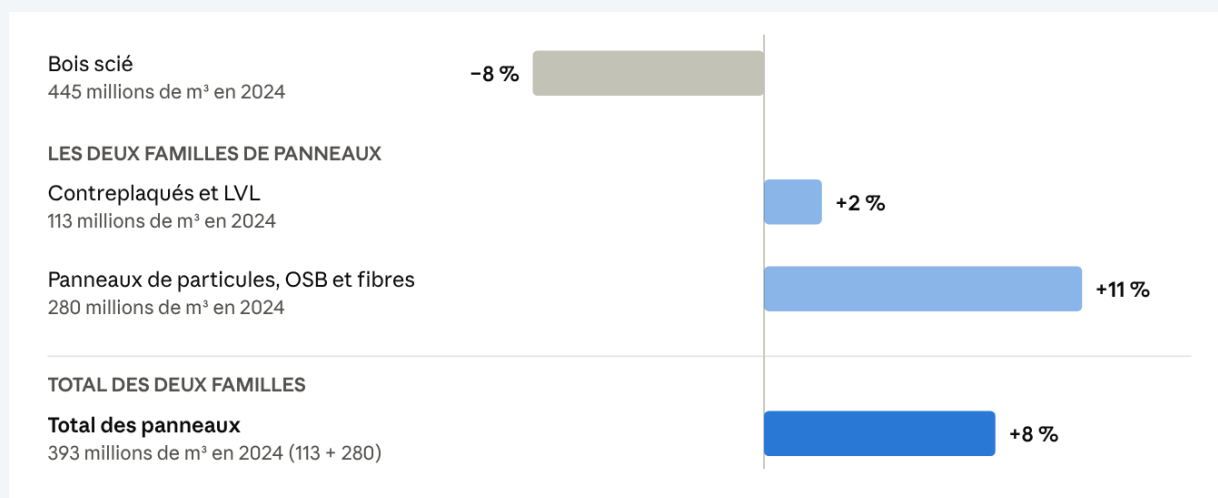
La fabrication de meubles, de portes, de panneaux ou de composants de construction implique des équipements, des compétences techniques, des normes de qualité et des réseaux commerciaux différents de ceux nécessaires à l'exportation de grumes ou de bois scié.

L'industrialisation de la filière suppose donc de développer une offre adaptée à la demande, plutôt que de considérer la transformation locale comme une fin en soi.

2. Une industrie mondiale du bois en évolution : pourquoi diversifier les capacités de transformation ?

Les statistiques internationales montrent que les différents segments de l'industrie du bois n'évoluent pas au même rythme.

Selon la FAO, la production mondiale de bois scié atteignait environ 445 millions de mètres cubes en 2024, contre 393 millions de mètres cubes pour les panneaux dérivés du bois (FAO, 2025).

Figure 1. Évolution de la production mondiale de bois scié et de panneaux, 2020-2024 (%)¹

Source : élaboration d'ITP à partir des données de la FAO (2025).

Entre 2020 et 2024, la production mondiale de bois scié a reculé de 8 %, tandis que celle des panneaux progressait de 8 % (FAO, 2025). Les panneaux de particules, les panneaux OSB et les panneaux de fibres, qui atteignent 280 millions de mètres cubes, ont enregistré une croissance cumulée de 11 % (FAO, 2025). Les contreplaqués progressent plus modestement, de 2 %, à 113 millions de mètres cubes (FAO, 2025).

Ces évolutions ne signifient pas que le bois scié perd son importance économique. Elles montrent toutefois que la demande mondiale se déplace vers les panneaux et les produits industriels plus élaborés. Le bois de construction, les panneaux, les emballages industriels, les meubles et les composants de menuiserie constituent autant de marchés distincts.

Reste à savoir comment l'offre africaine se situe face à cette évolution. C'est l'objet de la section suivante, consacrée aux six pays du bassin du Congo.

3. Le bassin du Congo : des ressources communes, mais des trajectoires industrielles différentes

Le Cameroun, le Gabon, la République du Congo, la République démocratique du Congo, la République centrafricaine et la Guinée équatoriale constituent un espace essentiel pour l'avenir des chaînes de valeur forestières africaines.

¹ La figure présente la variation de la production mondiale de chaque produit entre 2020 et 2024, en pourcentage. Une barre orientée vers la droite signale une hausse, une barre orientée vers la gauche une baisse. Le chiffre placé sous le nom du produit donne le volume produit en 2024, en millions de mètres cubes. Les panneaux comprennent deux familles : les contreplaqués et LVL (+2 %) et les panneaux de particules, OSB et fibres (+11 %). La barre « Total des panneaux » (+8 %) additionne ces deux familles : sa croissance se situe donc entre les leurs, plus près de celle des panneaux de particules, OSB et fibres, qui représentent environ 70 % du volume total (280 millions de m³ sur 393) (FAO, 2025). La figure a été élaborée par ITP à partir des données publiées par la FAO ; elle ne figure pas dans le rapport de la FAO.

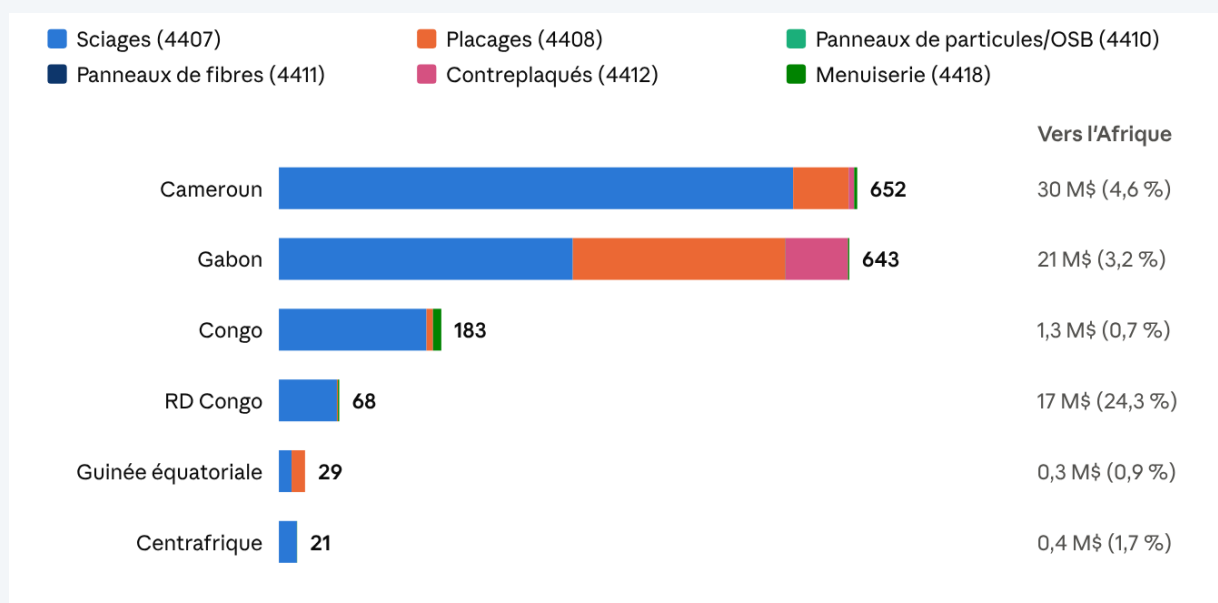
Ces pays partagent une importante base de ressources naturelles, mais leurs structures industrielles, leurs infrastructures, leurs politiques forestières et leurs capacités d'exportation ne sont pas identiques. Il serait donc réducteur de considérer le bassin du Congo comme un ensemble industriel homogène.

Des exportations de bois transformé concentrées et tournées vers l'extérieur

En l'absence de statistiques de production récentes et harmonisées pour les six pays, les exportations de produits transformés sont utilisées comme indicateur de leur insertion dans les marchés internationaux. Elles ne permettent toutefois pas de mesurer l'ensemble de leurs capacités industrielles.

En 2023, les six pays ont exporté environ 1,6 milliard de dollars de bois transformé, répartis entre six catégories de produits (calculs d'ITP à partir d'UN Comtrade, 2023). Sauf mention contraire, les chiffres présentés dans la suite de cette partie proviennent des mêmes calculs.

Figure 2. Exportations de bois transformé des six pays du bassin du Congo, 2023 (millions USD)²



Source : calculs d'ITP à partir des données d'UN Comtrade, via WITS (2023).

Trois constats ressortent de ces données :

- **Une forte concentration.** Le Cameroun (652 millions de dollars) et le Gabon (643 millions) réalisent à eux deux environ 81 % du total. Le Congo suit avec 183 millions de dollars ; la RDC, la Guinée équatoriale et la Centrafrique restent sous 70 millions chacune.

² Chaque ligne correspond à l'un des six pays. La longueur de la barre représente la valeur totale de ses exportations de bois transformé en 2023, indiquée en millions de dollars à droite de la barre. La barre est découpée en six segments de couleur, un par catégorie de produit (code SH), selon la légende placée au-dessus de la figure. Certains segments, comme les panneaux de particules (4410) et les panneaux de fibres (4411), sont trop petits pour être visibles ; leurs valeurs figurent au tableau A3 de l'annexe méthodologique et statistique, publiée sur le site d'ACODAF. La colonne « Vers l'Afrique », à droite, indique la partie de ces exportations achetée par des pays africains, en millions de dollars et en pourcentage du total du pays. Par exemple, le Cameroun a exporté 652 millions de dollars de bois transformé, dont 30 millions, soit 4,6 %, vers des pays africains (calculs d'ITP à partir d'UN Comtrade, 2023).

- **Des profils d'exportation différents.** Le Cameroun exporte surtout des sciages (580 millions de dollars), tandis que le Gabon se distingue par les placages (240 millions) et les contreplaqués (70 millions). Les quatre autres pays n'exportent presque pas de produits plus élaborés que le sciage.
- **Des débouchés presque entièrement hors d'Afrique.** Seuls 69 millions de dollars, soit 4,3 % de ces exportations, sont achetés par des pays africains. La RDC fait exception, avec un quart de ses ventes dirigées vers l'Afrique de l'Est (Kenya, Rwanda, Ouganda).

Les autres produits transformés restent marginaux : les six pays ont exporté 16 millions de dollars de menuiserie et moins d'un million de dollars de panneaux de particules et de fibres en 2023.

Le bassin du Congo exporte donc déjà des produits transformés, mais principalement vers l'Europe et l'Asie. La Chine est par exemple le premier acheteur de sciages gabonais, avec 204 millions de dollars en 2023.

Le Gabon : un exemple documenté de développement industriel

L'expérience gabonaise apporte des enseignements particulièrement intéressants.

À la suite de l'interdiction des exportations de grumes décidée en 2009 et appliquée à partir de 2010, le pays a développé ses activités de transformation, avec notamment la création de la zone économique spéciale de Nkok.

Tableau 1. Production de bois transformé au Gabon, 2022 (m³)³

Produit	Production
Bois scié	1 297 580
Placages	589 181
Contreplaqués	125 831
Total	2 012 592

Source : EY / Mays Mouissi Consulting (2023).

La zone économique spéciale de Nkok représentait environ 31 % de cette production industrielle nationale en 2022 (EY/Mays Mouissi Consulting, 2023). Elle accueillait 63 unités de transformation du bois en activité en 2021 (EY/Mays Mouissi Consulting, 2023).

L'étude fait également état d'une forte progression du poids économique du secteur : sa contribution à l'économie atteignait 489 milliards de francs CFA en 2022, en hausse de 322 % par rapport à 2010 (EY/Mays Mouissi Consulting, 2023). Les emplois dans l'industrie forestière sont passés de 4 095 en 2010 à 8 884 en 2022, soit une augmentation d'environ 117 % (EY/Mays Mouissi Consulting, 2023).

³ Le tableau présente les volumes produits par l'industrie gabonaise en 2022, en mètres cubes, pour les trois principaux produits transformés. Contrairement à la figure 2, il s'agit de production, qu'elle soit vendue au Gabon ou exportée, et non d'exportations. Les deux sources ne sont donc pas directement comparables.

Ces résultats ne doivent cependant pas être attribués exclusivement à l'interdiction des exportations de grumes. Les investissements, l'installation d'unités industrielles, les infrastructures et les conditions d'exploitation ont également joué un rôle.

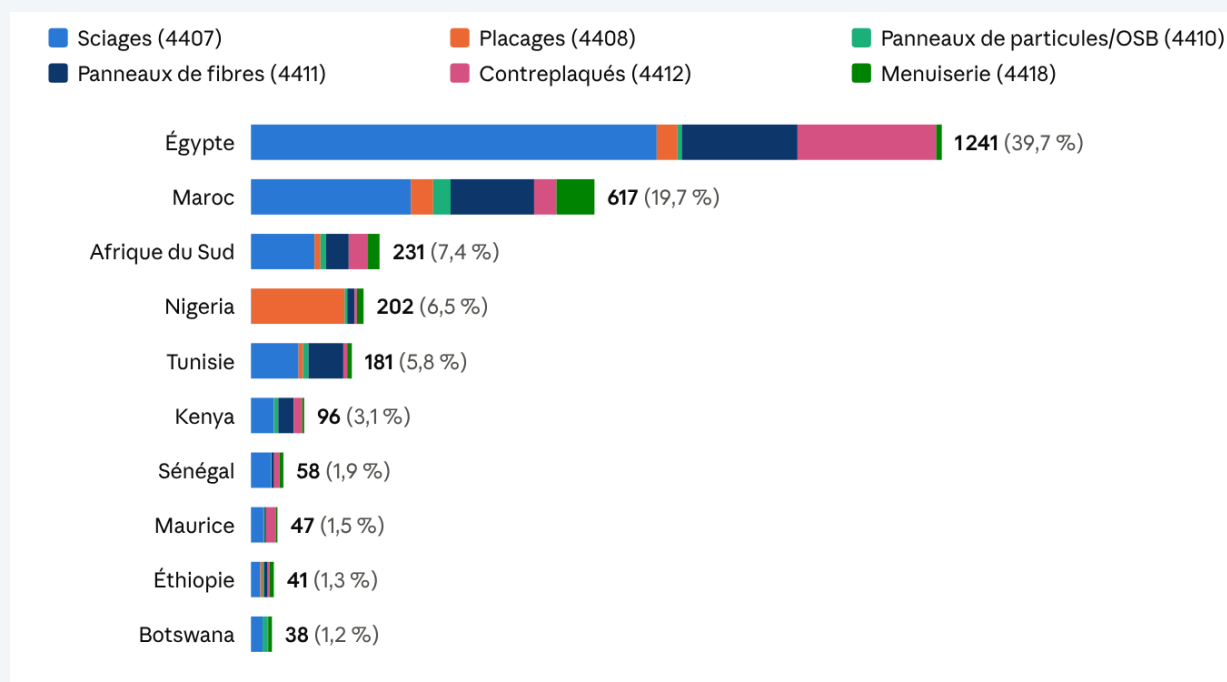
L'offre régionale existe donc, même si elle reste concentrée et orientée vers l'extérieur. La question suivante est celle de la demande : où se trouvent les acheteurs africains, et auprès de qui s'approvisionnent-ils ?

4. Les marchés africains : une demande importante, servie de l'extérieur

L'industrialisation du bois en Afrique ne peut être pensée uniquement à partir des ressources disponibles dans les pays producteurs. Elle doit aussi partir des besoins des marchés : quels pays importent, quels produits, et auprès de qui ?

Où se trouve la demande africaine

En 2023, les 43 pays africains ayant déclaré leurs données ont importé environ 3,12 milliards de dollars de bois transformé : sciages, placages, panneaux, contreplaqués et menuiserie de construction. Les sciages en représentent près de la moitié, avec 1,42 milliard de dollars (calculs d'ITP à partir d'UN Comtrade, 2023). Sauf mention contraire, les chiffres présentés dans la suite de cette partie proviennent des mêmes calculs.

Figure 3. Principaux pays africains importateurs de produits du bois transformé, 2023 (millions USD)⁴

Source : calculs d'ITP à partir des données d'UN Comtrade, via WITS (2023).

La demande est très concentrée. L'Égypte, avec 1,24 milliard de dollars, et le Maroc, avec 617 millions, réalisent à eux seuls près de 60 % des achats africains. Avec l'Afrique du Sud (231 millions de dollars), les trois premiers marchés pèsent 67 % du total, et les dix premiers 88 %. Le Nigeria se classe quatrième, avec 202 millions de dollars, presque entièrement en placages : 167 millions, achetés à plus de 99 % en Chine.

Ce classement est un minimum : l'Algérie, la Libye et le Soudan, marchés potentiellement importants, n'ont pas publié leurs statistiques d'importation pour 2023.

Qui fournit ces marchés : la place des producteurs africains

Pour mesurer la part des fournisseurs africains, l'analyse a porté sur l'origine des importations de bois scié des six premiers marchés, qui totalisent 1,29 milliard de dollars.

⁴ Chaque ligne correspond à un pays africain importateur ; les dix premiers sont classés du plus grand au plus petit. La longueur de la barre représente la valeur totale de ses importations de bois transformé en 2023, en millions de dollars. Les couleurs reprennent les six catégories de produits de la figure 2 : elles montrent ce que chaque pays achète. Le pourcentage entre parenthèses indique la part du pays dans l'ensemble des importations africaines, soit 3,12 milliards de dollars (calculs d'ITP à partir d'UN Comtrade, 2023). Par exemple, la barre du Nigeria est presque entièrement orange : ce pays importe surtout des placages. Algérie, Libye et Soudan n'ont pas publié de données d'importation pour 2023.

Tableau 2. Origine des importations de bois scié des six principaux marchés africains, 2023⁵

Pays importateur	Importations (millions USD)	Part des fournisseurs africains	Dont bassin du Congo	Principaux fournisseurs
Égypte	729	0,3 %	0,2 %	Suède, Finlande, Russie
Maroc	287	0,5 %	0,3 %	Suède, Finlande, Allemagne
Afrique du Sud	114	64,9 %	3,6 %	Eswatini* (ex-Swaziland), Malaisie, États-Unis
Tunisie	85	2,0 %	1,6 %	Finlande, Suède, Autriche
Kenya	41	98,6 %	29,5 %	Tanzanie*, RD Congo*
Sénégal	36	66,6 %	59,6 %	Cameroun*, France, Allemagne
Ensemble	1 293	11,2 %	3,2 %	

Source : calculs d'ITP à partir des données d'UN Comtrade, via WITS (2023).

Les fournisseurs africains ne couvrent qu'environ 11 % de ces achats, et le bassin du Congo seulement 3 %. Le constat est le même pour les panneaux. Les contreplaqués achetés par l'Égypte (249 millions de dollars) viennent à 85 % de Russie, et les panneaux de fibres achetés par le Maroc (150 millions) viennent à 67 % de Turquie.

Ces chiffres appellent une lecture prudente. Les deux premiers marchés achètent surtout des résineux : 85 % des sciages importés par l'Égypte et 79 % de ceux du Maroc sont des bois de conifères. Les bois tropicaux du bassin du Congo ne s'y substituent pas directement. Le potentiel se situe plutôt dans les segments où les essences tropicales sont compétitives : menuiserie, ameublement, contreplaqués, parquets et bois d'ouvrage.

Le Sénégal montre que ces marchés existent : 60 % de ses importations de bois scié viennent du bassin du Congo, principalement du Cameroun. Le Kenya s'approvisionne quant à lui auprès de la Tanzanie et de la RDC. Ces exemples illustrent le rôle de la proximité géographique et des circuits commerciaux existants dans les échanges intra-africains de bois.

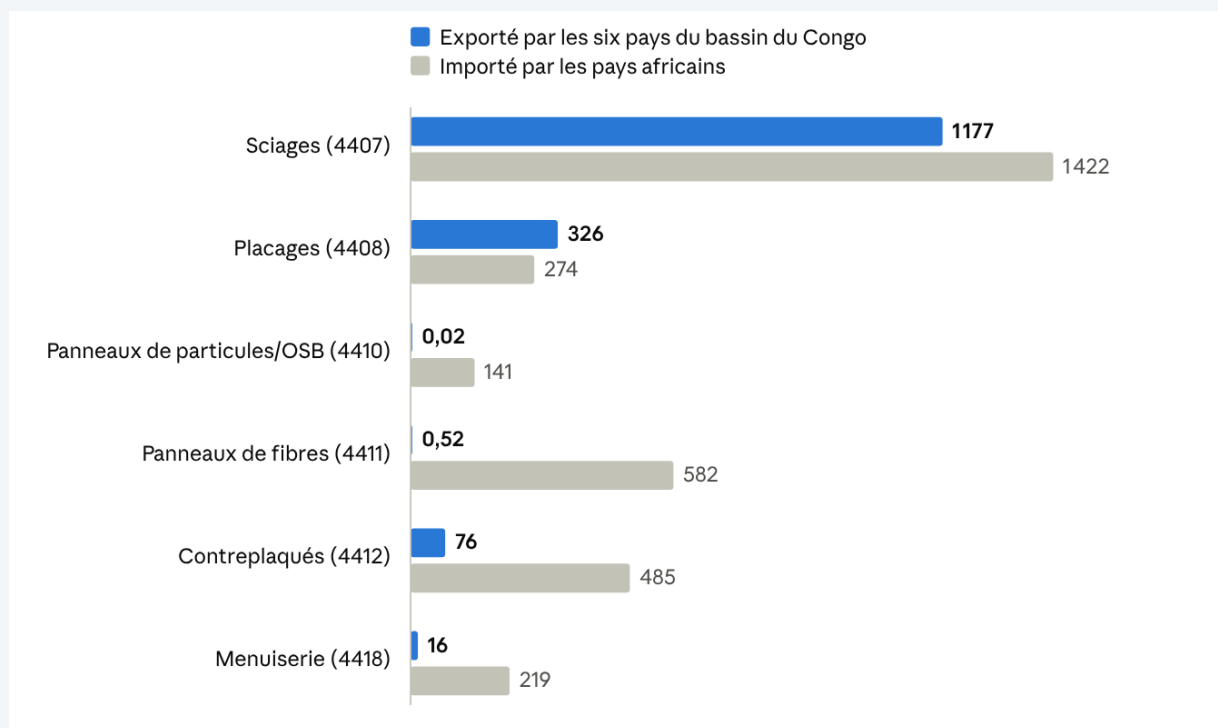
Les marchés du bois ne constituent pas pour autant un ensemble uniforme. Les produits de première transformation, comme le bois scié, les produits intermédiaires, comme les placages et les panneaux, et les produits finis, comme les meubles ou la menuiserie, ont chacun leurs exigences de qualité, de prix, de disponibilité et de logistique.

⁵ Chaque ligne présente l'un des six premiers marchés africains de bois scié. La deuxième colonne donne la valeur totale de ses importations de bois scié en 2023. La troisième indique la part de ces importations achetée à des pays africains, quels qu'ils soient. La quatrième précise la part achetée aux six pays du bassin du Congo ; elle est donc comprise dans la précédente. La dernière colonne cite les trois principaux fournisseurs, africains ou non ; les pays africains sont marqués d'un astérisque. Par exemple, l'Afrique du Sud achète 64,9 % de son bois scié à des pays africains, principalement à l'Eswatini, mais seulement 3,6 % aux pays du bassin du Congo (calculs d'ITP à partir d'UN Comtrade, 2023). La dernière ligne additionne les six marchés. Les trois principaux fournisseurs sont classés par valeur, toutes origines confondues.

Une offre régionale décalée par rapport à la demande africaine

La comparaison, produit par produit, des exportations du bassin du Congo et des importations africaines fait apparaître un décalage de structure.

Figure 4. Exportations des six pays du bassin du Congo et importations africaines de bois transformé, par produit, 2023 (millions USD)⁶



Source : calculs d'ITP à partir des données d'UN Comtrade, via WITS (2023).

L'offre régionale est concentrée sur les sciages et les placages, qui représentent 94 % des exportations des six pays. La demande africaine est plus diversifiée : les panneaux de particules et de fibres représentent 723 millions de dollars d'importations, les contreplaqués 485 millions et la menuiserie 219 millions. Sur ces trois segments, le bassin du Congo n'exporte au total qu'environ 93 millions de dollars. Pour les placages, l'Afrique importe 274 millions de dollars, alors que les six pays en exportent 326 millions, presque entièrement hors du continent.

Ce décalage ne signifie pas que chaque segment est accessible à court terme : les panneaux de particules et de fibres reposent sur des procédés industriels et des matières premières différents de ceux du sciage tropical. Il indique en revanche où se situent les marchés africains que l'offre régionale ne couvre pas aujourd'hui.

⁶ Chaque catégorie de produit est représentée par deux barres. La barre bleue indique ce que les six pays du bassin du Congo ont exporté en 2023, toutes destinations confondues. La barre grise indique ce que les pays africains ont importé, tous fournisseurs confondus. Lorsque la barre grise est beaucoup plus longue que la bleue, la demande africaine dépasse largement l'offre actuelle du bassin du Congo. Les deux barres ne mesurent pas le même flux : une partie des exportations du bassin va hors d'Afrique, et une partie des importations africaines vient d'autres fournisseurs.

Le bassin du Congo exporte principalement ses produits du bois vers les marchés extérieurs au continent, tandis que les pays africains s'approvisionnent largement auprès de fournisseurs non africains. Cette situation révèle des opportunités de développement des échanges commerciaux et des partenariats industriels au sein du continent.

5. La ZLECAf : une occasion de relier l'offre du bassin du Congo et la demande africaine

Les résultats précédents montrent un écart net : le bassin du Congo vend son bois transformé hors d'Afrique, tandis que les marchés africains s'approvisionnent en Europe, en Russie, en Turquie et en Asie. La Zone de libre-échange continentale africaine (ZLECAf) peut contribuer à réduire cet écart, mais ses effets dépendront de plusieurs conditions.

Une préférence tarifaire ne suffit pas : la compétitivité décide

Selon les calculs réalisés par ITP à partir des données d'UN Comtrade pour l'année 2023, les principaux fournisseurs des marchés africains sont clairement identifiables. Sur le marché égyptien des contreplaqués, la Russie représente 85 % des importations, tandis que la Turquie fournit 67 % des panneaux de fibres importés par le Maroc. Le cas des placages est particulièrement révélateur : le Nigeria en importe 167 millions de dollars, presque exclusivement de Chine, alors que le Gabon, premier exportateur africain de placages avec 240 millions de dollars, est quasiment absent de ce marché. Pour gagner des parts de marché, les entreprises du bassin du Congo devront donc être compétitives en matière de prix rendu, de régularité des approvisionnements, de qualité, de certification et de délais de livraison.

L'analyse doit ainsi être conduite marché par marché et produit par produit. Les segments les plus prometteurs sont ceux où les essences tropicales présentent des avantages concurrentiels et où des circuits commerciaux existent déjà, comme l'illustre le cas du Sénégal. Les calculs d'ITP montrent également qu'en 2023, le Gabon, premier exportateur de contreplaqués du bassin du Congo avec 70 millions de dollars, n'en a exporté que 1,3 million vers les marchés africains, soit moins de 2 % de ses exportations de ce produit.

Lever les obstacles pratiques

Il faut également agir sur les obstacles pratiques : coûts de transport, difficultés logistiques, délais aux frontières, accès au financement commercial et sécurisation des paiements. Pour un acheteur nord-africain, ces coûts peuvent compter autant que le droit de douane.

Construire des complémentarités régionales

Le développement des chaînes de valeur africaines du bois suppose de renforcer les complémentarités entre les pays producteurs du bassin du Congo, tout en développant des partenariats industriels et commerciaux avec les autres pays du continent. L'enjeu est notamment de rapprocher les capacités de production et de transformation du bassin du Congo des besoins des marchés africains importateurs, tels que le Nigeria, l'Égypte, le Maroc, l'Afrique du Sud ou le Sénégal.

Les opportunités varient toutefois selon les produits et les marchés. En 2023, le Nigeria a importé 167 millions de dollars de placages et l'Égypte 249 millions de dollars de contreplaqués. Le Sénégal illustre, quant à lui, l'existence de débouchés pour les producteurs du bassin du Congo, qui fournissent déjà près de 60 % de ses importations de bois scié (calculs d'ITP à partir des données d'UN Comtrade, 2023).

Une coopération industrielle efficace ne consiste pas simplement à répartir des activités entre pays. Elle doit reposer sur des projets économiquement viables, portés par des entreprises capables de répondre aux exigences des marchés.

La ZLECAf doit ainsi être considérée comme un instrument au service d'une stratégie productive plus large : favoriser les échanges de produits intermédiaires et finis, les partenariats industriels et l'intégration des entreprises dans des chaînes de valeur régionales.

6. Le numérique : un levier de compétitivité à chaque étape de la filière

La transformation numérique peut accompagner le développement industriel et commercial du bois africain.

Au niveau de la production, les technologies permettent d'améliorer le suivi du séchage, la gestion de l'humidité, l'optimisation de la découpe et la maintenance des équipements. Dans les opérations logistiques, les outils numériques peuvent faciliter la traçabilité, la gestion des stocks et le suivi des expéditions.

Sur le plan commercial, les plateformes B2B, les catalogues numériques, les outils d'information sur les marchés et les solutions de paiement peuvent contribuer à rapprocher les fabricants et les acheteurs.

Ces solutions ne remplacent pas les investissements industriels. Elles peuvent toutefois améliorer la productivité, la qualité des produits et l'efficacité des transactions. Le numérique doit donc être intégré transversalement aux politiques de développement de la filière, plutôt que traité comme une activité indépendante.

7. Trois priorités pour transformer le potentiel en projets économiques

Pour développer durablement les chaînes de valeur africaines du bois, trois priorités apparaissent essentielles.

Première priorité : mieux connaître les marchés et les capacités industrielles

Il est nécessaire de disposer d'informations comparables sur les capacités de production, les produits transformés, les importations africaines et les conditions d'accès aux marchés. Cela suppose une intelligence commerciale structurée : identification des marchés, analyse des importations, connaissance des acheteurs, suivi des prix et information sur les conditions d'accès.

Ces informations doivent permettre d'identifier les débouchés les plus pertinents et les segments où les entreprises africaines disposent de possibilités réelles de développement.

Deuxième priorité : mobiliser des investissements productifs viables

Le développement industriel suppose des investissements dans les équipements, les infrastructures, les compétences, l'énergie et les technologies.

Mais les projets doivent être sélectionnés en fonction de leur viabilité économique. Les possibilités de création, d'extension ou de modernisation d'usines doivent être examinées à partir des ressources disponibles, de la demande, des coûts et des perspectives de rentabilité.

Troisième priorité : connecter les acteurs des chaînes de valeur

Les producteurs, transformateurs, fabricants, acheteurs, investisseurs, fournisseurs de technologies et institutions doivent disposer d'espaces de dialogue et de coopération.

La mise en relation commerciale peut faciliter l'identification de nouveaux clients, la création de partenariats industriels et la mobilisation de financements.

Ces efforts doivent également favoriser la participation des PME et les possibilités d'insertion économique des femmes et des jeunes dans les activités de transformation, de services et de commercialisation.

Conclusion

L'avenir de la filière bois africaine ne dépend pas uniquement de l'abondance de ses ressources forestières, mais aussi de sa capacité à développer la transformation industrielle et à conquérir les marchés du continent.

Les calculs réalisés par ITP à partir des données d'UN Comtrade pour l'année 2023 mettent en évidence un double constat : les six pays du bassin du Congo exportent environ 1,6 milliard de dollars de produits du bois transformé, dont seulement 4,3 % vers les marchés africains, tandis que les pays africains importent au moins 3,1 milliards de dollars de ces produits, principalement auprès de fournisseurs extérieurs au continent.

Ce décalage révèle des possibilités de développement des échanges intra-africains, sans pour autant garantir des débouchés immédiats. Les produits recherchés, les essences, les exigences de qualité et les conditions de concurrence diffèrent selon les marchés. L'enjeu est donc d'identifier les segments sur lesquels les entreprises africaines peuvent développer une offre compétitive et établir des partenariats industriels et commerciaux durables.

Transformer davantage en Afrique et commercer davantage entre pays africains constituent ainsi deux objectifs indissociables d'une stratégie de développement industriel fondée sur la valorisation des ressources, l'investissement productif et l'intégration des marchés.

C'est dans cette dynamique qu'ACODAF développe le programme AFRICA-TRADE-BOOST, consacré à la transformation productive, à la mobilisation des investissements et au renforcement des chaînes de valeur africaines.

La première édition des Journées des chaînes de valeur africaines « BOIS 2027 », prévue à Douala en novembre 2027, s'inscrit dans cette démarche. Elle ambitionne de réunir producteurs, transformateurs, acheteurs, investisseurs, fournisseurs de technologies et institutions afin de favoriser l'émergence de projets industriels viables, de partenariats économiques et de nouveaux débouchés commerciaux.

L'enjeu est de faire de la richesse forestière du continent un véritable moteur de transformation industrielle, de création de valeur et de développement du commerce intra-africain.

Sources et références

- Banque africaine de développement, Centre africain des ressources naturelles (2021). Wood Processing and Trade of Wood Products in Africa.
- FAO (2025). Global Forest Products Facts and Figures 2024.
- EY / Mays Mouissi Consulting (2023). Étude d'impact du secteur bois sur l'économie du Gabon entre 2018 et 2022.
- COMIFAC / GIZ (2023). Appui régional à la COMIFAC, fiche projet.
- Nations unies, Division de statistique (2026). UN Comtrade Database. Données 2023 consultées via WITS – World Integrated Trade Solution (Banque mondiale), en octobre 2026.

Note méthodologique

Sources des données. Les données commerciales proviennent de la base UN Comtrade de la Division de statistique des Nations unies, consultée via WITS (Banque mondiale), pour l'année 2023. Elles reposent toutes sur les importations déclarées par les pays importateurs : les exportations des six pays du bassin du Congo sont reconstituées à partir des déclarations de leurs acheteurs (données « miroir »). Exprimées en dollars courants, elles constituent des ordres de grandeur comparables entre pays, et non des statistiques officielles d'exportation.

Produits retenus. Chaque catégorie correspond à un code du Système harmonisé (SH), représenté séparément et avec la même couleur dans toutes les figures :

Catégorie	Code SH
Bois scié (sciages)	4407
Placages	4408
Panneaux de particules et OSB	4410
Panneaux de fibres	4411
Contreplaqués	4412
Menuiserie de construction	4418

Limites. Cette étude exploratoire couvre six produits principaux de la transformation mécanique du bois, et non l'ensemble du chapitre 44 du SH ; les autres lignes (notamment grumes, bois profilés et parquets, ouvrages en bois) seront couvertes par l'étude sectorielle approfondie. Pour 2023, l'Algérie, la Libye et le Soudan n'ont pas publié de données d'importation : les totaux africains sont donc des minimums. Les données de la BAD (2011-2020), de l'étude EY/Mays Mouissi Consulting (données 2018-2022), de la FAO (2020-2024) et de Comtrade (2023) portent sur des périmètres différents et ne constituent pas une comparaison statistique harmonisée.

Annexe méthodologique et statistique. Le détail des traitements statistiques, les exportations des six pays par code SH (tableau A3), les formules de calcul (tableau A2) et les données brutes sont présentés dans l'annexe méthodologique et statistique, publiée sur le site d'ACODAF.