



REPUBLIQUE DU CONGO

**ASSOCIATION TECHNIQUE
INTERNATIONALE DES BOIS
TROPICAUX
- ATIBT -**

**Réalisation de l'état des
lieux de la chaîne de valeur
bois domestique
en République du Congo**



RAPPORT FINAL

Avril 2026

Consortium	
The logo for FRM Ingénierie consists of the letters 'F', 'R', and 'M' stacked vertically in a bold, green, sans-serif font, followed by the word 'INGÉNIERIE' in a smaller, green, sans-serif font. To the right of the text is a green globe icon with a white grid pattern.	The logo for BCAF-CONGO features a stylized, 3D green and yellow star or arrow shape pointing upwards and to the right, with the text 'BCAF-CO' in black, bold, sans-serif font across it.
FRM Ingénierie	BCAF-CONGO
France	République du Congo
Chef de file	

SOMMAIRE

RESUME EXECUTIF	5
CARTES	7
FIGURES	7
TABLEAUX.....	8
CONTEXTE ET JUSTIFICATION	11
1 METHODOLOGIE.....	12
2 DEROULEMENT DE L'ETUDE	13
2.1 ORGANISATION	13
2.2 FORMATION	15
2.3 MISE EN ŒUVRE DES ENQUETES	15
2.4 MISSION COMPLEMENTAIRE CONDUITE PAR JEAN-FRANÇOIS ASTOURY –MARCHE ET FORMATION	15
2.5 CONTRAINTES ET DIFFICULTES RENCONTREES	15
2.6 ATELIERS DE RESTITUTION DE L'ETUDE	16
3 STRUCTURE ET DYNAMIQUE DE LA CHAÎNE DE VALEUR BOIS DOMESTIQUE	17
3.1 STRUCTURE GENERALE DE LA CHAÎNE DE VALEUR	17
3.1.1 Accès à la ressource forestière	18
3.1.2 Production et première transformation.....	19
3.1.3 Transport, commercialisation et distribution	20
3.1.4 Transformation secondaire et consommation finale	21
3.2 CARACTERISTIQUES DES ACTEURS RENCONTRES (NOMBRE, TYPES, PROFILS).....	22
3.2.1 Caractéristiques générales de l'échantillon enquêté	22
3.2.2 Informations sur les menuisiers.....	35
3.2.3 Informations sur les dépôts de bois et quincailleries	39
3.2.4 Informations sur les scieurs	43
3.3 NIVEAU D'ORGANISATION DES ACTEURS	44
3.3.1 Taux d'adhésion et formes d'organisation collective	44
3.3.2 Associations et regroupements identifiés	45
3.3.3 Les centres de ressources et clusters.....	45
3.3.4 Une structuration différenciée entre secteur formel et secteur informel	48
3.3.5 Enjeux et limites de la structuration collective	49
3.4 CARTOGRAPHIE DES ZONES DE PRODUCTION ET DE TRANSFORMATION	49

3.5	CATALOGUE DES PRODUITS DISPONIBLES SUR LE MARCHÉ INTERIEUR	50
3.5.1	La typologie des sciages et des panneaux.....	50
3.5.2	Les produits locaux industriels	55
3.5.3	La production des artisans menuisiers.....	59
3.5.4	Les produits importés.....	65
3.5.5	Clientèle et usages	72
3.5.6	Formats, qualité et finition.....	73
3.5.7	Autoconsommation et usages secondaires	73
4	DONNEES DE PRODUCTION ET CONSOMMATION.....	74
4.1	VOLUMES DE BOIS ALIMENTANT LE MARCHÉ INTERIEUR	74
4.1.1	Principes généraux et choix méthodologiques	74
4.1.2	Estimation des volumes à partir des flux observés aux postes de contrôle	75
4.1.3	Extrapolation de la consommation de sciages à l'échelle nationale	83
4.1.4	Autres données sur les volumes qui alimentent le MIB	88
4.1.5	Analyse des flux	100
4.2	ESSENCES EXPLOITEES ET USAGES	102
4.2.1	Liste des essences exploitées et volumes produits.....	102
4.2.2	Répartition des usages et fréquence d'utilisation	109
4.3	SYNTHESE SUR LES ESSENCES MOINS CONNUES (LKTS)	119
4.4	HABITUDES DE CONSOMMATION ET PREFERENCES DES ACTEURS	123
5	REGLEMENTATION ET ACCES AU BOIS LEGAL	124
5.1	CADRE REGLEMENTAIRE	124
5.2	PRATIQUES EFFECTIVES OBSERVEES SUR LE TERRAIN.....	125
5.2.1	Les agréments délivrés en 2025	125
5.2.2	Les permis spéciaux délivrés en 2025	126
5.2.3	Estimation de la taxe d'abattage 2025 pour le sciage artisanal.....	128
5.2.4	Estimation globale des pertes fiscales liées à l'exploitation artisanale	130
5.3	TRAÇABILITE ET CERTIFICATION SUR LE MARCHÉ INTERIEUR	133
6	FACTEURS ECONOMIQUES ET COMMERCIAUX	134
6.1	STRUCTURE DES COUTS DE PRODUCTION ET DE COMMERCIALISATION PAR TYPE D'ACTEUR	134
6.1.1	Scieurs artisanaux	134
6.1.2	Exploitants industriels.....	137
6.1.3	Dépôts de bois et quincailleries.....	139
6.2	ANALYSE DES PRIX ET DES MARGES SUR LE MARCHÉ INTERIEUR.....	141
6.3	ARTISANS MENUISIERS.....	142

6.4	CONTRAINTES TECHNIQUES	144
6.5	CONTRAINTES ECONOMIQUES, FISCALES ET INSTITUTIONNELLES	145
6.6	ESTIMATION DES PRIX DES SCIAGES ISSUS DE LA CESSIION DE GRUMES SUR PARC A BOIS	147
6.7	ANALYSE ECONOMIQUE GLOBALE DE LA FILIERE BOIS DOMESTIQUE	149
7	INCLUSION SOCIALE ET ORGANISATION DES ACTEURS	158
8	FORMATION ET RENFORCEMENT DES CAPACITES	163
8.1	DISPOSITIF NATIONAL DE FORMATION DANS LES METIERS DE LA FORET ET DU BOIS...	163
8.1.1	Liste des centres de formation	163
8.1.2	Les formations forestières	163
8.1.3	Les formations pour le secteur de la troisième transformation	164
8.2	MODALITES DE FORMATION ET INSERTION PROFESSIONNELLE	165
8.3	BESOINS EN FORMATION EXPRIMES PAR LES ACTEURS DU MARCHE INTERIEUR	166
8.3.1	Besoins en formation exprimés par les menuisiers	166
8.3.2	Besoins en formation exprimés par les vendeurs de bois.....	168
8.3.3	Besoins en formation exprimés par les scieurs.....	169
8.3.4	Synthèse des besoins en formation exprimés par les professionnels du secteur	170
8.4	CONTRAINTES STRUCTURELLES DU DISPOSITIF DE FORMATION.....	170
8.5	OPPORTUNITES ET LEVIERS D’ACTION	170
9	CONTRAINTES MAJEURES, DYNAMIQUES POSITIVES ET OPPORTUNITES.....	173
9.1	CONTRAINTES MAJEURES IDENTIFIEES	173
9.2	DYNAMIQUES POSITIVES OBSERVEES ET OPPORTUNITES	173
10	PERCEPTIONS ET ATTENTES DES ACTEURS	174
11	RECOMMANDATIONS POUR UNE FORMALISATION DU MIB	175
11.1	- FORMALISATION DE L’EXPLOITATION A PETITE ECHELLE	175
11.2	- DEVELOPPEMENT DE L’APPROVISIONNEMENT INDUSTRIEL	177
11.2.1	Fiscalité incitative.....	177
11.2.2	Cession de grumes	179
12	CONCLUSION ET RECOMMANDATIONS	181
ANNEXES		189

RESUME EXECUTIF

1. Poids économique du marché intérieur du bois

L'étude estime la consommation urbaine de sciages en République du Congo à environ **150 000 m³ par an**, correspondant à près de **390 000 m³ de grumes** mobilisées en forêt.

Ce volume représente **15% à 20% de la production industrielle nationale moyenne** (environ 1,5 million de m³ de grumes par an sur la période 2022–2024), ce qui confirme que le marché intérieur constitue un débouché économique significatif.

Sur la base des prix moyens observés sur les marchés urbains (environ 150 000 à 220 000 FCFA/m³ selon les essences et qualités), le chiffre d'affaires annuel du segment urbain est estimé entre **25,6 et 32 milliards FCFA**.

La consommation urbaine est alimentée :

- À environ 34 % par des sciages d'origine industrielle formelle ;
- À environ 66 % par une production artisanale majoritairement informelle.

2. Une filière dominée par l'informalité

La transformation artisanale est réalisée :

- Majoritairement à la tronçonneuse dans le Sud du pays ;
- Principalement à l'aide de scies mobiles de type Lucas Mill dans le Nord.

En 2025, seuls **5 agréments et 74 permis spéciaux** étaient en vigueur, couvrant moins de **2% des volumes artisanaux estimés**. Le cadre actuel (PS et futur PED) ne permet donc pas, à lui seul, d'assurer un approvisionnement formel suffisant du marché intérieur.

3. Une forte sous-valorisation du bois sur le marché national

La comparaison entre les prix du marché intérieur et les niveaux observés à l'export met en évidence des écarts significatifs :

- Pour certaines essences comme le Sapelli, les prix export ajustés peuvent être supérieurs de plus de 100% aux prix pratiqués sur le marché domestique ;
- Pour l'Okoumé et l'Ayous, les différentiels restent substantiels, de l'ordre de 30% à 50% selon les hypothèses retenues.

Ces écarts contribuent à expliquer la faible incitation économique des exploitants industriels à développer activement des ventes sur le marché local, celui-ci jouant souvent un rôle de débouché complémentaire.

4. Une ressource diversifiée et un potentiel de valorisation important

Le marché intérieur mobilise plus de **50 essences**, dont **21 essences classées LKTS**, alors que la production industrielle export reste concentrée sur une dizaine d'essences majeures représentant environ 80% des volumes exportés.

L'analyse du potentiel de production sous gestion durable met en évidence l'existence d'essences technologiquement adaptées au marché intérieur et disposant d'un fort potentiel mobilisable.

L'amélioration des rendements matière constitue un levier central. Les écarts de rendement observés (40% à 50% selon les équipements et pratiques) ont un impact direct sur les coûts de revient. Un gain de rendement peut réduire significativement le coût unitaire du m³ commercialisable.

La forte standardisation autour des longueurs de 6 m limite aujourd'hui l'optimisation des billes et la valorisation matière. Une adaptation progressive des exigences dimensionnelles aux usages réels pourrait améliorer la compétitivité sans augmentation des volumes exploités.

5. Des acteurs nombreux mais faiblement structurés

L'étude s'appuie sur près de **900 acteurs interrogés** dans cinq villes (Brazzaville, Pointe-Noire, Dolisie, Sibiti et Ouessou).

Elle met en évidence :

- Un faible niveau d'affiliation à des organisations professionnelles (3% à 28% selon les catégories) ;
- Une offre de formation concentrée dans les grandes villes ;
- Un accès limité à la formation continue pour les scieurs et menuisiers ;
- Une participation encore marginale des femmes (3% de l'échantillon global).

La filière reste perçue comme masculine sur le plan technique, malgré une progression notable de la participation féminine dans les formations diplômantes (34% des diplômés BET menuiserie en 2025).

6. Enjeux majeurs identifiés

L'étude met en évidence plusieurs enjeux prioritaires :

- Sécuriser et formaliser l'approvisionnement du marché intérieur ;
- Améliorer la valorisation de la ressource (rendements, LKTS, connexes) ;
- Adapter les dimensions aux usages ;
- Mieux articuler production industrielle, PME et transformation artisanale ;
- Renforcer les capacités techniques et la connaissance des essences ;
- Promouvoir le bois légal et la production nationale ;
- Accompagner la diversification industrielle (panneaux, bois reconstitué) ;
- Intégrer le développement des plantations forestières dans la sécurisation de l'approvisionnement futur.

CARTES

Carte 1 : Localisation des villes d'enquête et des postes de contrôle	14
Carte 2 : Localisation des sites enquêtés à Pointe-Noire.....	25
Carte 3 : Localisation des sites enquêtés à Dolisie	26
Carte 4 : Localisation des sites enquêtés à Sibiti	27
Carte 5 : Localisation des sites enquêtés à Brazzaville	28
Carte 6 : Localisation des sites enquêtés à Ouessou.....	29
Carte 7 : Départements et communes du Congo	84
Carte 8 : Affectations forestières	87
Carte 9 : Répartition des scieurs artisanaux à proximité de Pointe-Noire.....	89
Carte 10 : Axes d'approvisionnement de Dolisie et Sibiti	90
Carte 11 : Part de la population autochtone dans la population recensée en 2007	160

FIGURES

Figure 1 : Organisation générale de la filière bois local au Congo	18
Figure 2 : Répartition des enquêtes par catégorie professionnelle, site et genre.....	23
Figure 3 : Répartition des personnes enquêtées par catégorie professionnelle, site et situation familiale	31
Figure 4 : Répartition des personnes enquêtées par catégorie professionnelle et classe d'âge.....	32
Figure 5 : Répartition des personnes enquêtées par catégorie socio-professionnelle et niveau d'études	34
Figure 6 : Répartition des personnes enquêtées par catégorie professionnelle et formation technique	34
Figure 7 : Répartition de l'échantillon des menuisiers par site et taille de l'entreprise	36
Figure 8 : Répartition de l'échantillon des menuiseries par site et compétence, part des femmes	37
Figure 9 : Raisons du faible nombre de femmes employées.....	38
Figure 10 : Répartition de l'échantillon des dépôts de bois et quincailleries par site et taille de l'entreprise	41
Figure 11 : Répartition de l'échantillon des dépôts de bois et quincailleries par site et par compétences, part des femmes.....	42
Figure 12 : Raisons du faible nombre de femmes employées.....	42
Figure 13 : Types de produits fabriqués par les artisans menuisiers	60
Figure 14 : Catégorisation des menuisiers enquêtés.....	61
Figure 15 : Valeur des importations de contreplaqués et stratifiés en milliers de FCFA, par provenance, entre 2020 et 2023 (ITC Trade Map – réf 4412)	66
Figure 16 : Valeur des importations de sièges en milliers de FCFA, par provenance, entre 2020 et 2023 (ITC Trade Map – réf 9401)	67
Figure 17 : Valeur des importations de mobilier en milliers de FCFA, par provenance, entre 2020 et 2023 (ITC Trade Map – réf 9403)	68
Figure 18 : Prix des différents types de mobilier importés.....	69
Figure 19 : Valeur des importations de menuiserie aluminium en milliers de FCFA, par provenance, entre 2020 et 2023 (ITC Trade Map – réf 761010).....	71
Figure 20 : Valeur des importations de menuiserie, charpente bois en milliers de FCFA, par provenance, entre 2020 et 2023 (ITC Trade Map – réf 4418)	72

Figure 21 : Provenance des produits bois alimentant Brazzaville	77
Figure 22 : Provenance des produits bois alimentant Pointe-Noire	78
Figure 23 : Flux de sciages à Pointe-Noire et Dolisie	79
Figure 24 : Flux de sciages à Brazzaville et Ouessou	79
Figure 25 : Types de produits alimentant le marché local – données des postes de contrôle	80
Figure 26 : Achat des produits bois par les vendeurs de bois	93
Figure 27 : Provenance géographique des produits bois commercialisés	95
Figure 28 : Flux de bois par ville d'enquête	101
Figure 29 : 15 Principales essences exploitées pour le marché local	105
Figure 30 : Les 15 principales essences exploitées pour le marché local – importance par ville.....	107
Figure 31 : Les autres essences exploitées pour le marché local – par ville	108
Figure 32 : Principales essences utilisées par les menuisiers de Pointe-Noire, par usage	115
Figure 33 : Principales essences utilisées par les menuisiers de Dolisie, par usage.....	115
Figure 34 : Principales essences utilisées par les menuisiers de Sibiti, par usage	116
Figure 35 : Principales essences utilisées par les menuisiers de Brazzaville, par usage	116
Figure 36 : Principales essences utilisées par les menuisiers de Ouessou, par usage	117
Figure 37 : Exigence des clients en matière d'essences, par ville	117
Figure 38 : Principaux postes de coût des débités, par localité et type d'acteur	136
Figure 39 : Répartition des personnes enquêtées par secteur d'activité et fonction.....	158
Figure 40 : Raisons du faible nombre de femmes employées dans la filière bois	161
Figure 41 : Nombre de candidats admis au BTE Menuiserie, par genre et par département en 2025	165
Figure 42 : Besoins en formation exprimés par les menuisiers	167
Figure 43 : Besoins en formation exprimés par les vendeurs de bois	169

TABLEAUX

Tableau 1 : Organisation des enquêtes par Zone (Sud et Nord)	13
Tableau 2 : Répartition des enquêtes par catégorie socio-professionnelle, site et genre	22
Tableau 3 : Répartition des enquêtes spécifiques aux femmes et personnes autochtones	23
Tableau 4 : Répartition des personnes enquêtées par catégorie professionnelle, situation familiale et classe d'âge.....	30
Tableau 5 : Répartition des personnes enquêtées par catégorie professionnelle, site et niveau d'études.....	32
Tableau 6 : Typologie des entreprises de menuiserie	35
Tableau 7 : Répartition de l'échantillon par activité, site et taille de l'entreprise	36
Tableau 8 : Nombre total de personnes employées en menuiserie – estimation 2025.....	37
Tableau 9 : Répartition de l'échantillon des vendeurs de bois par activité et site.....	40
Tableau 10 : Répartition de l'échantillon par activité, site et taille de l'entreprise	40
Tableau 11 : Informations relatives aux entreprises des patrons scieurs interrogés	43
Tableau 12 : Informations relatives aux types de site et d'écosystèmes exploités	43
Tableau 13 : Typologie des sciages présents sur le marché local et usages	51
Tableau 14 : Outils de transformation des entreprises forestières industrielles (Source : ATIBT, 2019 – actualisation FRMi 2026)	52
Tableau 15 : Répartition des métiers du bois de la 3 ^{ème} transformation au sein du cluster de Pointe-Noire.	59
Tableau 16 : Produits fabriqués par catégorie et part des artisans les produisant, par localité	61

Tableau 17 : Prix moyen des principaux produits et estimation du revenu des artisans, par localité ...	63
Tableau 18 : Estimation des quantités de bois nécessaires à la production des tables-banc et cercueils (m ³ de sciages)	65
Tableau 19 : Positionnement et opportunité par type de mobilier importé	69
Tableau 20 : Comparaison de prix entre meubles importés et meubles locaux : cas d'une salle à manger	70
Tableau 21 : Utilisateurs finaux, types de produits achetés et origine (locale ou import)	72
Tableau 22 : Volumes de bois local suivi par type et poste de contrôle sur 2 mois	75
Tableau 23 : Volumes de bois local par type et par localité (volume pour 2 mois)	76
Tableau 24 : Population des villes de l'enquête et du Congo (Source : RGPH 5)	81
Tableau 25 : Estimation des volumes annuels alimentant le marché local, par localité et par produit – données des postes de contrôle	81
Tableau 26 : Estimation des volumes annuels alimentant le marché local, par localité et par produit – extrapolation des données des postes de contrôle	82
Tableau 27 : Consommation annuelle et ratio de consommations, Source : CIRAD/TEREA (2024) ...	82
Tableau 28 : Estimation des volumes annuels alimentant le marché local, par localité – données des études antérieures	83
Tableau 29 : Population urbaine du Congo – RGPH5 et estimation 2025	85
Tableau 30 : Estimation de la consommation urbaine en sciages pour 2025	86
Tableau 31 : Estimation de la production de sciages par les scieurs de Pointe-Noire	89
Tableau 32 : Estimation de la production de sciages par les scieurs de Dolisie	90
Tableau 33 : Modalités d'achat des produits bois commercialisés par les vendeurs de bois, par localité	92
Tableau 34 : Sociétés forestières citées dans l'approvisionnement des vendeurs de bois, par localité	94
Tableau 35 : Provenance des produits bois commercialisés par les vendeurs de bois, par localité ...	94
Tableau 36 : Volumes de bois passant par les dépôts de bois, par localité	96
Tableau 37 : Approvisionnement en bois des menuisiers (m ³ de sciages)	97
Tableau 38 : Principaux produits et volume unitaire de bois (m ³ de sciages)	98
Tableau 39 : Volumes de bois consommés par les menuisiers, par type de produit (m ³ /mois)	99
Tableau 40 : Volumes de bois consommés par les menuisiers, par type de produit (m ³ /an)	99
Tableau 41 : Flux de sciages par ville d'enquête	100
Tableau 42 : Liste des essences exploitées, volumes mobilisés en équivalent grumes et ressource disponible	103
Tableau 43 : Liste des essences destinées au marché local, par ville	106
Tableau 44 : Liste des essences destinées au marché local, par ville avec provenance	108
Tableau 45 : Liste des essences principalement commercialisées par les vendeurs de bois, par type de sciage et par ville	110
Tableau 46 : Liste des essences principalement utilisées par les menuisiers, par type d'usage et par ville	113
Tableau 47 : Liste des essences difficiles à trouver – Déclaration des menuisiers, par localité	118
Tableau 48 : Liste des LKTS citées, ressource disponible et niveau de mobilisation estimé	120
Tableau 49 : Informations sur les Permis Spéciaux délivrés entre 2023 et 2025	126
Tableau 50 : Montant effectivement supporté pour un Permis Spécial – Exemple du Secteur forestier Nord, Zone 2	127
Tableau 51 : Montant théorique moyen de la taxe d'abattage par PS en situation de conformité – pour la Likouala et la Sangha	127
Tableau 52 : Valeur théorique moyenne de la taxe d'abattage des PS 2025, par département	128
Tableau 53 : Calculs des volumes équivalent grumes par localité et type de sciage artisanal	129

Tableau 54 : Estimation de la taxe d'abattage 2025 liée au sciage artisanal.....	129
Tableau 55 : Nombre d'opérateurs de la filière artisanale, estimation par localité.....	130
Tableau 56 : Estimation de la valeur des cotisations sociales liées à l'exploitation artisanale (K FCFA)	131
Tableau 57 : Estimation de la parafiscalité liée à l'exploitation artisanale (FCFA/m ³).....	132
Tableau 58 : Structure de coûts réels des débités produits en FCFA / m ³	134
Tableau 59 : Coûts de production théoriques des débités, en FCFA / m ³ de sciage	136
Tableau 60 : Estimation des coûts de production pour les exploitants industriels	137
Tableau 61 : Prix d'achat et de vente des débités par localité en FCFA par m ³	140
Tableau 62 : Prix de vente des sciages en 2024 (données CIRAD-TEREA 2024).....	141
Tableau 63 : Comparaison entre les prix des débités industriels, semi-industriels et artisanaux.....	141
Tableau 64 : Estimation du revenu des artisans menuisiers sur base de produits type, par localité ..	143
Tableau 65 : Estimation des coûts de production de la « récupération".....	148
Tableau 66 : Synthèse des fourchettes de prix observés des sciages (FCFA/m ³).	149
Tableau 67 : Comparaison des niveaux de prix export et MIB (FCFA/m ³).....	156
Tableau 68 : Répartition de l'échantillon des femmes et autochtones enquêtés par secteur d'activité et fonction.....	158
Tableau 69 : Liste des centres de formation.....	163
Tableau 70 : Connaissance de la formation professionnelle par les menuisiers enquêtés	166
Tableau 71 : Connaissance de la formation professionnelle par les vendeurs de bois enquêtés	168
Tableau 72 : Surfaces de zones banales par département.....	176

CONTEXTE ET JUSTIFICATION

L'état des lieux de la chaîne de valeur bois domestique s'inscrit dans le cadre du Projet d'Appui au développement durable de la filière bois d'œuvre national en République du Congo (MIB Congo). Cette étude a pour principal objectif de réaliser un diagnostic approfondi de la chaîne de valeur du bois domestique, à l'échelle du pays, au travers de l'identification exhaustive des acteurs impliqués, types de produits, dynamiques économiques, ainsi que des enjeux liés à la structuration du secteur, afin d'orienter les actions futures du projet ASP-MIB, d'améliorer la gouvernance de la filière et d'optimiser son fonctionnement.

Cette étude vise à :

- Fournir un **état des lieux complet de la filière bois domestique**, en analysant les acteurs, les capacités de production et de transformation, les besoins en formation, ainsi que la place des femmes dans la chaîne de valeur ;
- **Comprendre les composantes et dynamiques du marché**, la compétitivité de la filière et l'impact de la fiscalité sur le développement du MIB.

Le présent rapport présente les résultats des enquêtes et entretiens de terrain et constitue la version provisoire du rapport diagnostic de la chaîne de valeur du bois domestique. Ce document sera finalisé après la tenue de l'atelier de restitution finale de Brazzaville.

Les ordres de grandeur présentés reposent sur des hypothèses médianes issues des enquêtes de terrain et doivent être interprétés comme des fourchettes indicatives.

1 METHODOLOGIE

Pour répondre aux objectifs de l'étude, plusieurs dispositifs d'enquête ont été combinés, mobilisant à la fois des approches qualitatives et quantitatives :

- Enquêtes directes auprès des acteurs de la filière bois à l'aide de questionnaires structurés, adaptés à chaque catégorie :
 - **Patrons menuisiers, menuisiers indépendants, ébénistes et charpentiers** : informations sur les profils, l'organisation des ateliers, les produits fabriqués (mobilier, menuiserie bâtiment, cercueils, coffrage, etc.), les essences utilisées, les approvisionnements, les coûts et prix de revient, la clientèle et la fiscalité.
 - **Dépôts de bois et quincailleries** : organisation des structures, provenance des bois (permis spéciaux, dépôts artisanaux, sociétés industrielles), volumes vendus, essences, prix, clientèle et contraintes administratives/fiscales.
 - **Scieurs artisanaux** : caractéristiques des chantiers, essences exploitées, produits sciés (planches, chevrons, madriers, coffrage), volumes, coûts (permis, rétribution coutumière, transport, parafiscalité), organisation du travail, écoulement de la production et perception du cadre réglementaire.
 - **Femmes et autochtones** : parcours et insertion dans la filière, difficultés d'accès à l'emploi, discriminations, revenus, aspirations, besoins de formation et perception de leur intégration.
 - **Concessionnaires forestiers** : volumes de production par essence, capacités de transformation, débouchés (export/local), contribution au marché domestique, perception des contraintes (infrastructures, fiscalité, concurrence).
- Suivi des flux de sciages aux points d'entrée des villes ciblées (Brazzaville, Pointe-Noire, Dolisie, Ouessou, Sibiti), à l'aide d'une fiche de collecte standardisée : provenance (district), destination, essence, produit (planches, chevrons, madriers, coffrage, etc.), volume, dimensions.
- Suivi des ventes dans les dépôts par observation et collecte de données sur les volumes écoulés, la typologie des produits, les prix et les tendances de la demande.

L'ensemble des questionnaires a été intégré dans l'outil KoboCollect afin de faciliter la collecte numérique, tout en gardant la possibilité de saisir sur papier lorsque nécessaire.

Le recensement s'est appuyé sur plusieurs techniques :

- Cartographie préalable des sites et acteurs connus (clusters bois, marchés de dépôts, associations professionnelles comme UNSVBDR à Pointe-Noire, AMC à Pointe-Noire, etc.).
- Observation directe et prospection de terrain : les enquêteurs ont parcouru les zones urbaines (marchés spécialisés, artères principales, zones artisanales).
- Appui des relais locaux : responsables d'associations, directeurs de centres de formation, chefs de marchés, représentants syndicaux et autorités locales ont servi de points d'entrée pour identifier les ateliers, dépôts et scieurs actifs.
- Points de contrôle routiers et fluviaux : collecte d'informations sur les flux entrants/sortants a permis d'identifier les transporteurs, grossistes et zones de provenance.

2 DEROULEMENT DE L'ETUDE

2.1 Organisation

Les équipes d'enquêteurs ont été supervisées conjointement par le bureau BCAF et la cheffe de mission Catherine Vivien. Par ailleurs un suivi a été réalisé sur différents postes de contrôle :

Tableau 1 : Organisation des enquêtes par Zone (Sud et Nord)

Zone Sud	Zone Nord
1 – Pointe Noire : - deux (2) équipes d'enquêteurs (2 personnes / équipe) - poste de contrôle de Lemba - poste de contrôle de Tchiamba-Nzassi - poste de contrôle de Mengo	1 – Brazzaville : - deux (2) équipes d'enquêteurs (2 personnes / équipe) - poste de contrôle de Kintele - poste de contrôle du Port ATC - poste de contrôle du Port de Yoro - poste de contrôle du péage de Nganga-Lingolo
2 – Dolisie : - une (1) équipe d'enquêteurs - poste de contrôle du Péage Moukondo - poste de contrôle de Ditadi - poste de contrôle de Diben	2 – Ouesso : - une (1) équipe d'enquêteurs - poste de contrôle de Ketta - poste de contrôle du Port de Ouesso
3- Sibiti - une (1) équipe d'enquêteurs - Poste de contrôle de Tsanga	-

A chaque poste de contrôle un (1) agent relève les informations sur les flux des produits bois à chaque passage de véhicule transportant des débités.

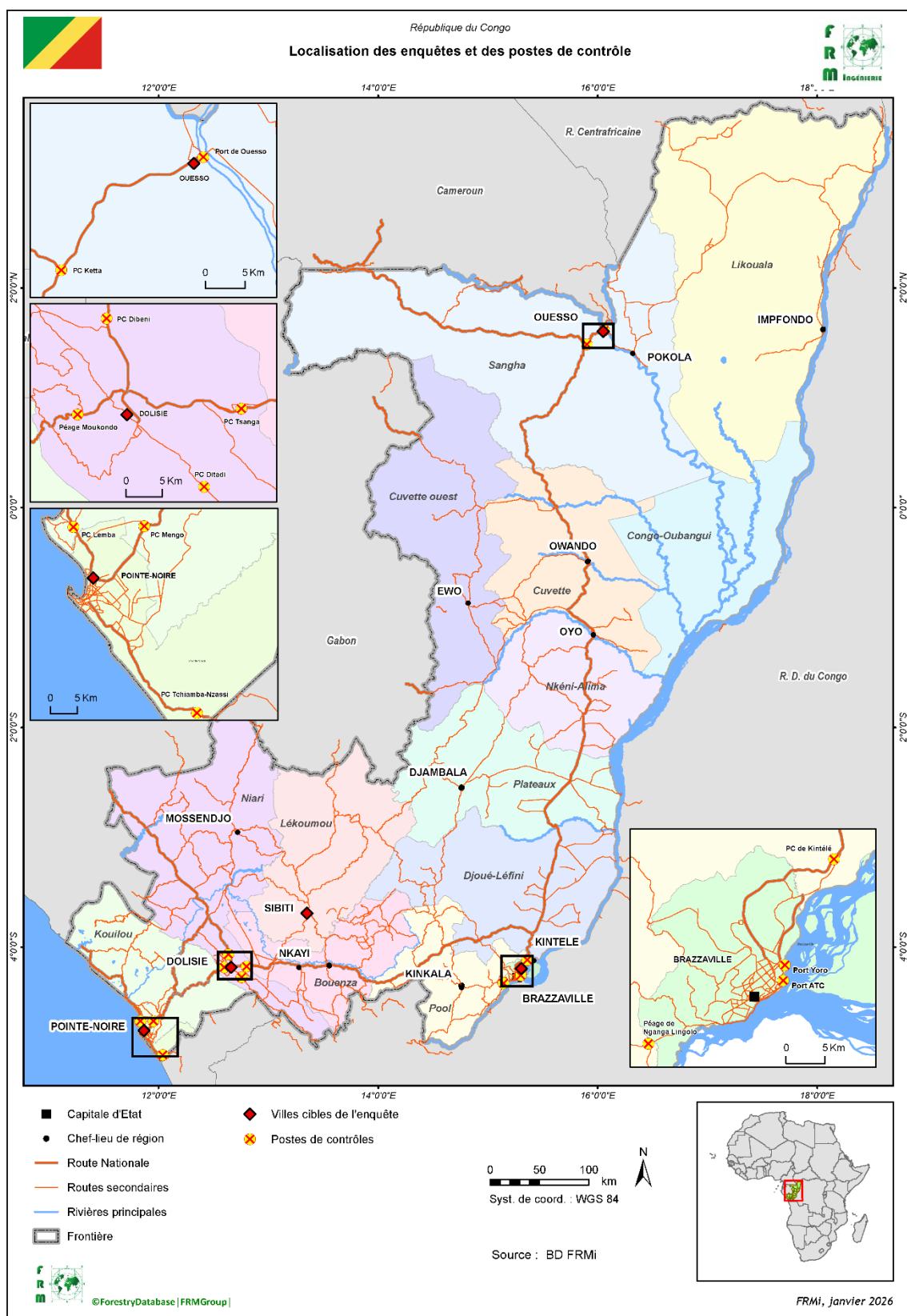
Les équipes mobilisées sur le terrain étaient constituées de :

- - 2 chefs d'équipe (un par zone),
- - 7 équipes constituées de 2 personnes soit 14 enquêteurs,
- - 13 postes de contrôle soit 13 personnes sur les postes de contrôle.

Ainsi 29 personnes ont été mobilisées pour cette étude sur l'état de lieux de la chaîne de valeur du bois domestique en République du Congo.

La localisation des villes d'enquête et des postes de contrôle est illustrée par la Carte 1.

Carte 1 : Localisation des villes d'enquête et des postes de contrôle



2.2 Formation

Les enquêteurs ont été formés à l'utilisation des questionnaires papier et électroniques (KoboCollect), ainsi qu'aux techniques d'entretien avec différents types d'acteurs (menuisiers, dépôts, scieurs, femmes et autochtones).

2.3 Mise en œuvre des enquêtes

Les enquêtes ont commencé le 7 juillet dans la zone sud et le 12 juillet dans la zone nord et se sont achevées le 08/09/2025 à Pointe-Noire, Dolisie et Sibiti, le 12/09/2025 à Brazzaville puis le 19/09/2025 à Ouessou.

2.4 Mission complémentaire conduite par Jean-François Astoury – marché et formation

Une mission complémentaire a été conduite par Jean-François Astoury afin d'approfondir deux dimensions transversales :

- **Le marché** : analyse des usages et segments de consommation du bois domestique (menuiserie bâtiment, coffrage, mobilier domestique, mobilier scolaire, cercueils, etc.), identification des clientèles (ménages, institutions, BTP), dynamique concurrentielle entre production locale et importations, ainsi qu'une analyse SWOT du secteur.
- **La formation** : cartographie de l'offre de formation existante (établissements publics et privés, centres Don Bosco, CEFA, CETM, Lycée Pro de Mansimou), analyse des besoins en compétences exprimés par les entreprises du secteur, diagnostic SWOT de la filière formation et formulation d'axes stratégiques pour renforcer l'adéquation formation–emploi.

Ces travaux, intégrés au présent document, constituent un complément essentiel aux enquêtes terrain, en permettant de situer les résultats dans une perspective élargie :

- D'une part, par rapport à l'évolution de la demande (marchés et usages),
- D'autre part, par rapport aux besoins futurs en offre de compétences (formation et qualification de la main-d'œuvre).

2.5 Contraintes et difficultés rencontrées

- Déplacements difficiles pour atteindre certains usagers, surtout en périphérie de Brazzaville et zones de coupe.
- Collaboration limitée de certaines quincailleries.
- Méfiance de nombreux acteurs : confidentialité des données fiscales, manque de compréhension des objectifs du projet, données personnelles jugées confidentielles.
- Niveau d'alphabétisation parfois faible, rendant la conduite des enquêtes difficile.
- Longueur importante de certains questionnaires qui font « perdre » du temps notamment aux patrons menuisiers.

- Certains dépôts gérés par des intermédiaires peu informés.
- Difficulté à rencontrer les scieurs artisanaux, souvent éloignés.

2.6 Ateliers de restitution de l'étude

A l'issue des enquêtes de terrain, des ateliers de restitution ont été organisés conjointement par l'ATIBT Congo et le consortium FRMi – BCAF Congo, dans les différentes villes ciblées par les enquêtes. Ces ateliers se sont déroulés le 21/11/2025 à Pointe-Noire, le 24/11/2025 à Dolisie, le 25/11/2025 à Sibiti et le 02/12/2025 à Ouessou.

Ces ateliers étaient destinés à rassembler l'ensemble des parties-prenantes locales afin d'échanger sur les résultats des enquêtes réalisées et les premiers enseignements tirés de leur analyse. Plus spécifiquement, les objectifs de ces ateliers étaient les suivants :

- Information des parties-prenantes sur le contenu de l'étude et ses enjeux ;
- Présentation des résultats des enquêtes de terrain et des points clefs qui en sont ressortis ;
- Recueillir les observations des parties prenantes sur ces éléments et collecter des informations complémentaires.

Les observations recueillies aux cours de ces ateliers ont été prises en compte dans le cadre de l'élaboration du présent document. Elles ont notamment amené à la mise en œuvre de consultations complémentaires afin de compléter les informations manquantes.

Une dernière consultation des parties prenantes s'est tenue à Brazzaville sous la forme d'un atelier de restitution de l'étude, organisé le jeudi 2 avril 2026. A l'issue de cet atelier, les observations et recommandations formulées par les parties-prenantes ont été prises en compte et intégrées au présent document, aboutissant ainsi à la version finale de ce document.

3 STRUCTURE ET DYNAMIQUE DE LA CHAÎNE DE VALEUR BOIS DOMESTIQUE

3.1 Structure générale de la chaîne de valeur

Dans le cadre de cette étude, le marché intérieur du bois (MIB) désigne l'ensemble des activités de production, de transformation, de commercialisation et de consommation de bois d'œuvre et de produits dérivés destinés à la satisfaction de la demande nationale, par opposition aux flux orientés vers l'exportation.

Le MIB couvre :

- Les sciages bruts (planches, bastings, chevrons, madriers, coffrage) ;
- Les panneaux (contreplaqués et panneaux en bois massif)
- Les produits transformés (menuiseries bâtiment, meubles, cercueils, produits intermédiaires) ;
- Les produits issus aussi bien du secteur artisanal que du secteur industriel, dès lors qu'ils sont destinés au marché domestique.

Il constitue un segment stratégique pour l'emploi local, notamment urbain et périurbain, l'accès au logement et aux infrastructures ainsi que pour la valorisation de certaines essences, y compris les essences moins connues (LKTS).

L'analyse repose sur une approche chaîne de valeurs, entendue comme l'ensemble des maillons successifs permettant le passage de la ressource forestière brut au produit fini ou semi-fini consommé par l'utilisateur final. Cette approche permet d'identifier les acteurs clés à chaque étape, analyser la création de valeur et sa répartition, mettre en évidence les inefficacités et distinguer les segments formels et informels.

Dans le cas du MIB congolais, la chaîne de valeur se caractérise par la coexistence de segments formels et informels, des relations commerciales directes et peu contractualisées, ainsi qu'une fragmentation géographique avec une diversité des configurations locales.

La chaîne de valeur bois s'articule autour des maillons principaux suivants :

1. Accès à la ressource forestière
2. Production (abattage des arbres) et première transformation (sciage)
3. Transport et commercialisation des sciages
4. Transformation secondaire et consommation finale

Ce dernier maillon recouvre l'utilisation des sciages par les menuisiers (meubles, menuiserie bâtiment, autres produits bois), par les particuliers (construction, ameublement) et par les entreprises du BTP (charpente, coffrage, etc.).

La Figure 1 propose une représentation schématique à l'échelle nationale de la structuration de la filière. Les spécificités observées pour chacune des villes d'enquête sont présentées dans la suite de ce rapport. Les différents maillons sont décrits ci-après.

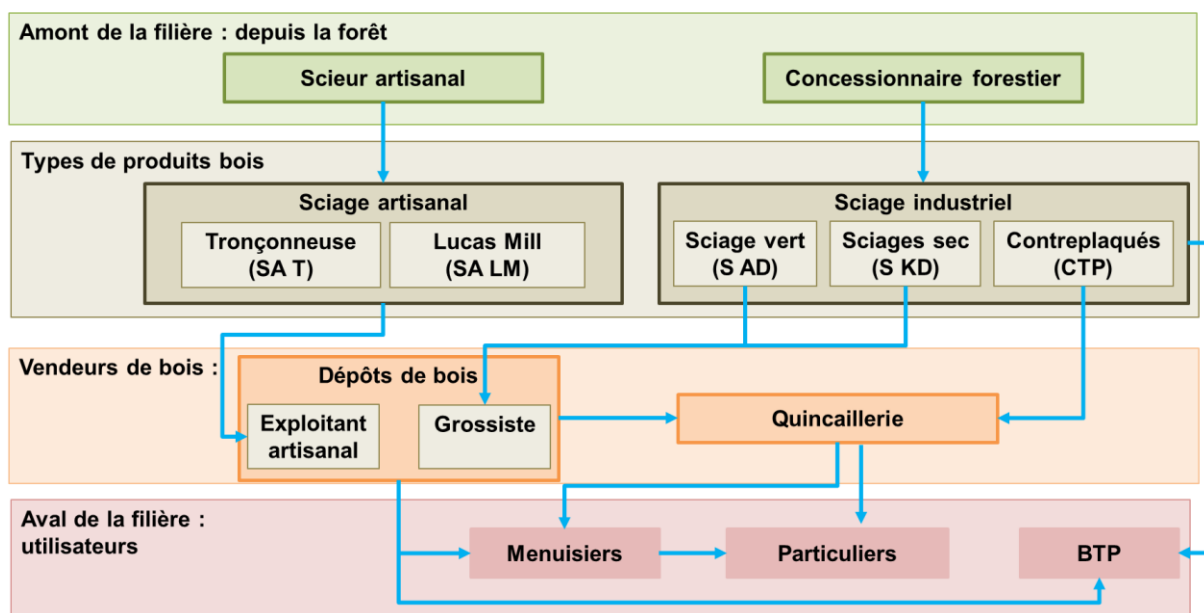


Figure 1 : Organisation générale de la filière bois local au Congo

Ce schéma n'inclut pas les « autres produits industriels » tels que le lamellé-collé ou les maisons en bois, ni les importations concernant les panneaux de particules et MDF, les meubles (en particulier en provenance d'Asie) et les palettes.

3.1.1 Accès à la ressource forestière

L'exploitation de la ressource en bois d'œuvre, localisée dans le domaine forestier de l'État, doit se faire (cf. Code Forestier en vigueur) au travers de trois modalités définies¹ comme suit :

- **Exploitation et transformation artisanale** : exploitation et transformation des produits forestiers ligneux sans mécanisation.
- **Exploitation et transformation semi-industrielle** : exploitation des produits forestiers ligneux avec une mécanisation réduite.
- **Exploitation industrielle** : exploitation et transformation des produits forestiers ligneux avec une mécanisation complète.

Dans les faits, on distingue :

- **L'exploitation forestière industrielle réalisée dans un cadre formel**, par les concessionnaires forestiers, dans les Unités Forestières d'Aménagement (UFA) ou les Unités Forestières d'Exploitation (UFE) qui leur sont attribuées. Cette exploitation est régie par des documents de gestion soumis à l'approbation des services du ministère en charge des forêts ; elle est largement destinée à l'export.
- **L'exploitation dite artisanale, largement informelle**, réalisée avec des moyens limités et destinée uniquement au marché local. Il s'agit d'une exploitation à petite échelle, où le sciage est réalisé à proximité du site d'abattage – directement en forêt – au moyen de tronçonneuses

¹ Cf. Article 2 de la Loi n°33-2020 du 8 juillet 2020 portant Code Forestier

ou de petites scies mobiles de type Lucas Mill, sans engin de débardage. Bien que considérée comme artisanale, cette exploitation est semi-industrielle, au regard de la loi.

L'essentiel du bois destiné au marché intérieur provient directement de l'exploitation artisanale, et, plus marginalement, du secteur industriel à travers des flux organisés ou via la récupération de bois non valorisé par les industriels.

3.1.2 Production et première transformation

En ce qui concerne la production de sciages, deux modèles techniques et organisationnels principaux sont à distinguer : le 1^{er} concerne la transformation industrielle et le 2nd la transformation artisanale.

3.1.2.1 Transformation industrielle ou sciage industriel

De manière générale, au Congo, les concessionnaires forestiers sont également des opérateurs industriels en raison de l'obligation de transformer sur le territoire national l'essentiel de la production issue des forêts naturelles, obligation inscrite dans le Code Forestier en vigueur². Les sociétés forestières nouvellement implantées sont tenues, réglementairement, de mettre en place des unités de transformation³. Par ailleurs, depuis janvier 2023, l'export de bois en grumes est officiellement interdit au Congo. Cependant des dérogations sont toujours accordées aux opérateurs industriels et des grumes continuent à être exportées depuis le Congo.

La production industrielle alimente principalement le marché de l'export, essentiellement sous forme de produits de 1^{ère} transformation.

Certains concessionnaires forestiers industriels alimentent toutefois le marché intérieur :

- Soit par des lignes de production dédiées (bois de coffrage, sciages standards) ;
- Soit par la valorisation de sous-produits ou connexes.

La contribution des concessionnaires forestiers au marché intérieur reste toutefois très hétérogène. Elle dépend en partie de la ressource mobilisée — certaines essences comme l'Ayous étant plus favorables au marché local — ainsi que, en théorie, de la proximité des centres de consommation. Mais les observations de terrain montrent que les opérateurs les plus présents sur le MIB ne sont pas nécessairement ceux qui bénéficient des meilleurs contextes logistiques. Les écarts observés traduisent donc aussi des choix stratégiques d'entreprise. Certains concessionnaires développent une véritable logique d'offre locale, tandis que d'autres, y compris parmi les principaux acteurs industriels du Nord Congo, alimentent encore très faiblement le marché intérieur. La faiblesse de l'offre industrielle dans le Sud Congo illustre également cette hétérogénéité.

Plusieurs types de produits bois issus de la transformation industrielle sont rencontrés sur le marché local :

² Cf. Article 97 de la Loi n°33-2020 du 8 juillet 2020 portant Code Forestier

³ Cf. Article 98 de la Loi n°33-2020 du 8 juillet 2020 portant Code Forestier. Cette disposition était déjà inscrite dans le précédent code forestier (Loi n°16-2000 du 20 novembre 2000 portant Code Forestier)

- Sciage vert (S AD) pour sciage Air Dry c'est-à-dire séché à l'air libre ;
- Sciage sec (S KD) pour sciage Kiln Dry c'est-à-dire séché artificiellement en séchoir ;
- Contreplaqués (CTP).

3.1.2.2 Transformation artisanale ou sciage artisanal

Il s'agit du mode de production dominant pour le marché local. Les scieurs artisanaux réalisent la première transformation du bois (sciage) directement en forêt après la phase d'abattage. Les chantiers de transformation sont installés à proximité immédiate des zones d'abattage et mobilisent des équipes de dimension variable comprenant abatteurs, scieurs et manutentionnaires. Ils sont mis en œuvre de manière informelle, dans les concessions forestières ou dans les zones banales, généralement sans titre d'exploitation ou en exploitant un nombre de pieds plus important que ce qui est accordé dans le titre d'exploitation (permis spécial).

La technologie de production utilisée est généralement la tronçonneuse et permet la production de sciages bruts (planches, madriers, chevrons, etc.) de dimensions et de qualité variable, ensuite acheminés par des manutentionnaires à la sortie de la forêt.

Ce modèle présente une grande flexibilité, mais aussi :

- Des écarts importants dans les rendements matière (40% à 50% selon les équipements et pratiques) ;
- Une productivité limitée ;
- Des difficultés de standardisation.

Un nombre plus restreint d'acteurs utilise des scies mobiles, généralement de type Lucas Mill, permettant un rendement matière amélioré et conditions de travail plus sécurisées.

Les types de produits bois issus de la transformation artisanale rencontrés sur le marché local sont identifiés comme suit :

- Sciage artisanal produit à la tronçonneuse, noté SA T ;
- Sciage artisanal produit avec une scie mobile de type Lucas Mill, noté SA LM.

Un produit bois particulier est également rencontré à Pointe-Noire et dans le Kouilou : il s'agit de planches éclatées d'Iloba, qui sont des éléments de constructions traditionnelles, fabriqués à la hache et au maillet. Ces planches de 2 – 3 mètres servent de bardage pour des cases traditionnelles.

3.1.3 Transport, commercialisation et distribution

Après le sciage, les produits sont acheminés vers les centres de consommation via :

- Des circuits courts (vente directe sur site ou consommation locale en zone rurale) ;
- Des circuits plus longs vers les centres urbains impliquant des vendeurs de bois (dépôts de bois et quincailleries) ou des grossistes.

L'acheminement est effectué par route (cas général) et/ou voie fluviale (plus rare). Le transport constitue un poste de coût majeur, en raison :

- De l'état des infrastructures ;
- Des distances ;
- De la multiplicité des contrôles variables selon la distance à parcourir.

Les dépôts de bois situés dans les grands centres urbains constituent un hub accueillant les produits industriels et artisanaux issus de la 1^{ère} transformation et provenant des circuits formels et informels. Ils alimentent ensuite les quincailleries et l'aval de la filière (2^{ème} transformation) vers les consommateurs finaux.

3.1.4 Transformation secondaire et consommation finale

La transformation secondaire est majoritairement localisée dans les centres urbains et périurbains, à proximité des marchés. Elle regroupe :

- La menuiserie bâtiment ;
- L'ameublement ;
- L'artisanat spécialisé (cercueils, mobilier scolaire, etc.).

Les acteurs de la transformation secondaire s'approvisionnent auprès des vendeurs de bois (dépôts de bois ou quincailleries) ou directement auprès des scieurs et réalisent la transformation des sciages en produits finis ou semi-finis.

Ce maillon joue un rôle clé dans :

- La création de valeur ajoutée ;
- La diversification des produits proposés sur le MIB.

La production réalisée par ces acteurs est destinée à répondre aux besoins des consommateurs finaux qui sont :

- Les ménages ;
- Le secteur du bâtiment et des travaux publics ;
- L'Etat : pour certaines commandes publiques.

La demande est caractérisée par :

- Une forte sensibilité au prix ;
- Une préférence pour les essences / appellations connues ;
- Une exigence limitée en matière de traçabilité formelle.

3.2 Caractéristiques des acteurs rencontrés (nombre, types, profils)

3.2.1 Caractéristiques générales de l'échantillon enquêté

Les enquêtes menées dans le cadre de l'étude ont permis de recueillir des informations auprès de 895 personnes, réparties de manière relativement équilibrée entre la zone Nord (434 personnes) et la zone Sud (461 personnes) et sélectionnées selon une méthode d'échantillonnage raisonnée visant à couvrir l'ensemble des bassins de production et de consommation. Cette couverture géographique assure une bonne représentativité des principaux bassins de consommation et de transformation du bois domestique en République du Congo.

Les différentes catégories socio-professionnelles qui ont été enquêtées de manière systématique dans les différentes villes ciblées sont les suivantes :

- **Scieurs artisanaux** : exploitants artisanaux qui pratiquent également la transformation en sciages. 27 scieurs artisanaux ont été interrogés au cours de la première phase d'enquête. Ces entretiens ont été complétés, en décembre 2025 et janvier 2026, avec des entretiens semi-directifs plus ciblés au niveau des différentes zones cibles.
- **Vendeurs de bois** : dans les dépôts de bois (commerçants grossistes et exploitants artisanaux) et les quincailleries (qui vendent également du contreplaqué). 362 dépôts de bois et quincailleries ont constitué l'échantillon d'enquête.
- **Patrons menuisiers, menuisiers indépendants, ébénistes et charpentiers** : 436 entretiens ont été menés avec cette catégorie d'acteurs.

En complément, de manière transversale, 70 entretiens particuliers ont été réalisés auprès de femmes et personnes autochtones rencontrés lors des entretiens précédents, afin de mieux identifier leur rôle dans la filière bois domestique.

3.2.1.1 Caractéristiques socio-professionnelles de l'échantillon

Le détail de la composition de l'échantillon par catégorie socio-professionnelle, site d'enquête et genre (H = Homme, F = Femme, PA = Autochtone) est présenté dans le [Tableau 2](#), celui concernant l'échantillon spécifique aux femmes et personnes autochtones est présenté dans le [Tableau 3](#). La composition de l'échantillon complet est illustrée par la [Figure 2](#).

Tableau 2 : Répartition des enquêtes par catégorie socio-professionnelle, site et genre

Localité	Menuisiers / ébénistes			Dépôt de bois et quincaillerie			Scieurs			Total			
	H	F	Total	H	F	Total	H	F	Total	H	F	Total	%
Pointe-Noire	182	5	187	97	13	110	9	2	11	288	20	308	37%
Dolisie	46	0	46	14	2	16	1	0	1	61	2	63	8%
Sibiti	20	0	20	8	0	8	9	0	9	37	0	37	4%
Zone Sud	248	5	253	119	15	134	19	2	21	386	22	408	49%
Brazzaville	142	0	142	203	4	207	6	0	6	351	4	355	43%
Ouessou	41	0	41	20	1	21	0	0	0	61	1	62	8%
Zone Nord	183	0	183	223	5	228	6	0	6	412	5	417	51%

Localité	Menuisiers / ébénistes			Dépôt de bois et quincaillerie			Scieurs			Total			
	H	F	Total	H	F	Total	H	F	Total	H	F	Total	%
Ensemble	431	5	436	342	20	362	25	2	27	798	27	825	100%
%	99%	1%		94%	6%		93%	7%		97%	3%		
Part (%)	53%			44%			3%						

Tableau 3 : Répartition des enquêtes spécifiques aux femmes et personnes autochtones

Localité	Femmes et autochtones		
	PA	F	Total
Pointe-Noire	0	35	35
Dolisie	0	6	6
Sibiti	12	0	12
Zone Sud	12	41	53
Brazzaville	0	17	17
Ouessou	0	0	0
Zone Nord	0	17	17
Ensemble	12	58	70
%	17%	83%	100%

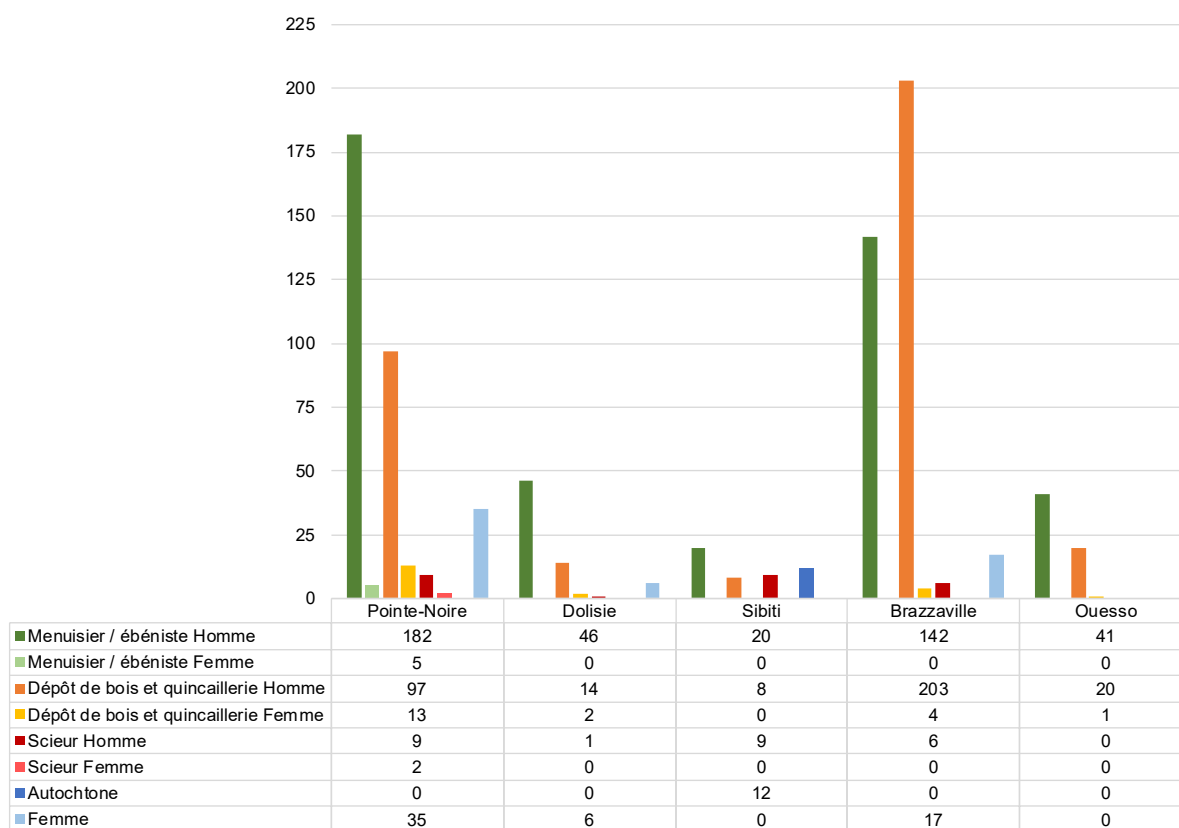


Figure 2 : Répartition des enquêtes par catégorie professionnelle, site et genre

L'échantillon des enquêtes socio-professionnelles est dominé par :

- Les menuisiers et ébénistes, qui représentent plus de la moitié des personnes interrogées (53 %) ;
- Les vendeurs de bois (dépôts de bois et quincailleries), qui constituent 44 % de l'échantillon. Ils sont principalement situés à Brazzaville et Pointe-Noire, ce qui reflète le dynamisme de la capitale politique et administrative et de la capitale économique du Congo.

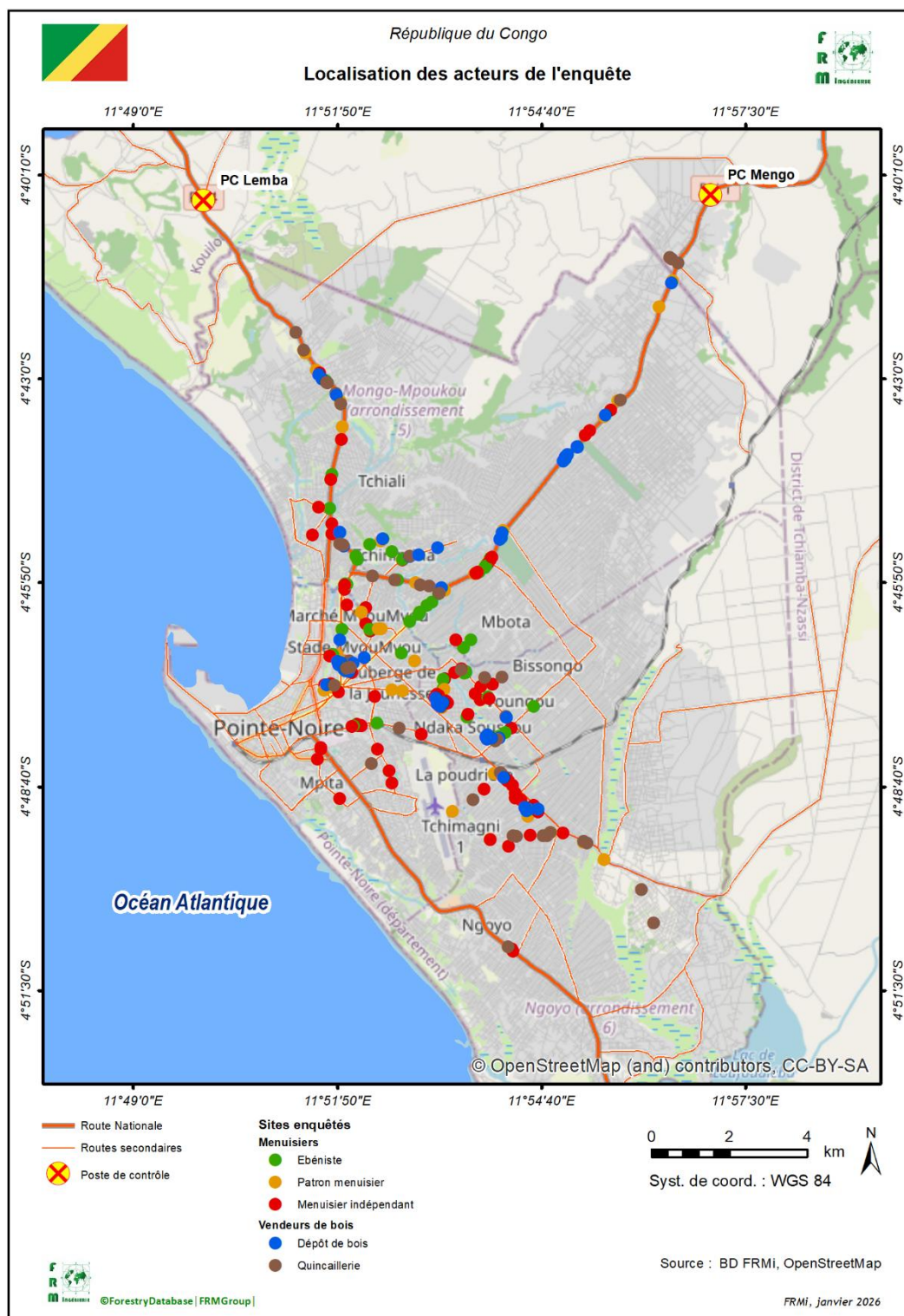
Les scieurs artisanaux ne représentent qu'environ 3 % des enquêtes socio-professionnelles. Cette faible proportion ne reflète pas leur importance économique dans la chaîne de valeur, mais s'explique par :

- Leur dispersion géographique : étant donné qu'ils sont actifs dans les zones forestières,
- Leur mobilité : pour l'essentiel ils se déplacent dans différents districts pour réaliser leur métier,
- Une réticence à répondre aux enquêtes, en particulier sur les questions liées à la légalité et à la fiscalité. Cette réticence est notamment liée à la crainte de subir des répressions étant donné le caractère largement informel de leur fonctionnement.

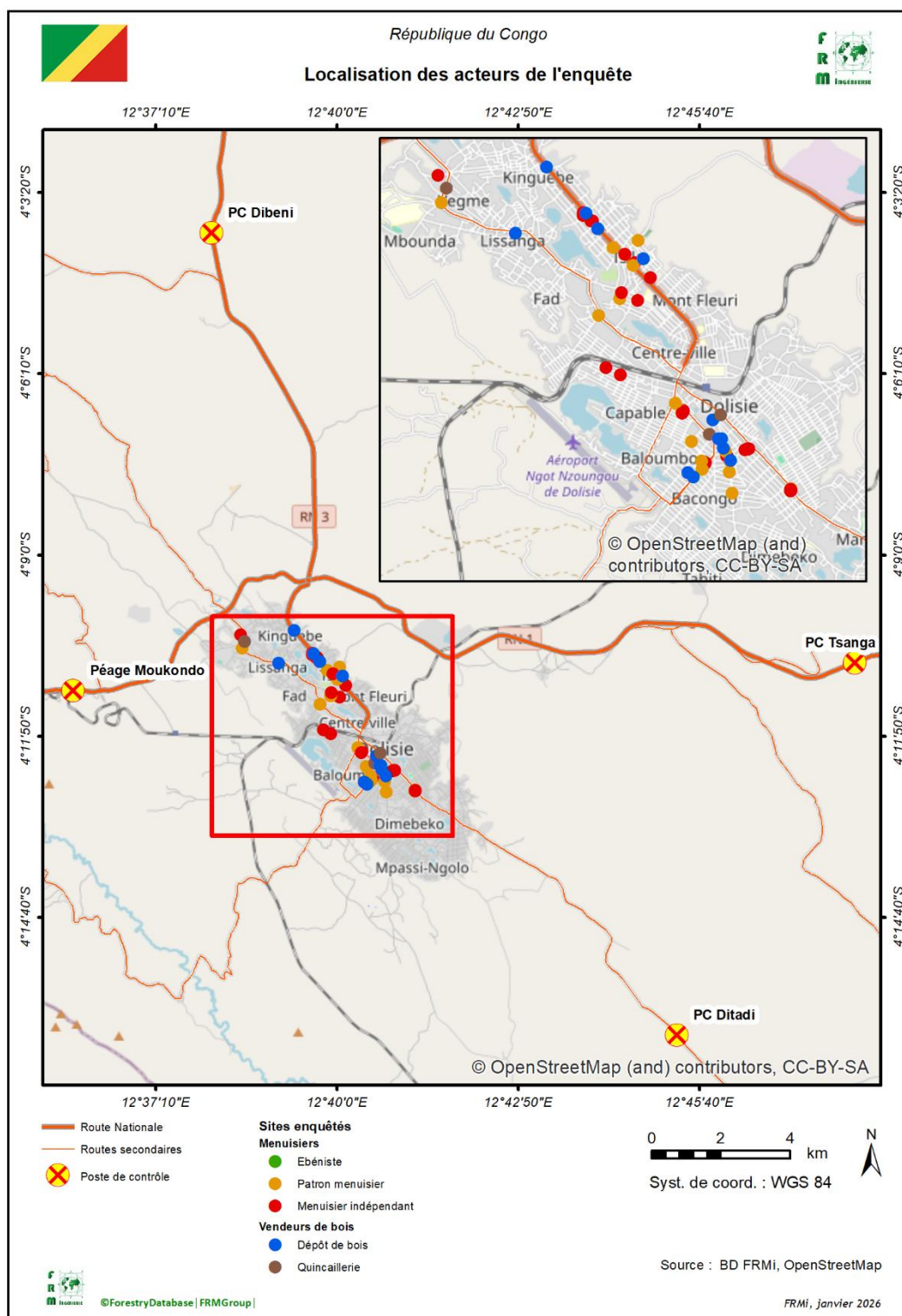
Les femmes et autochtones, interrogés spécifiquement dans une logique transversale d'inclusion, représentent 8% de l'échantillon global, avec une concentration plus marquée dans certaines localités (Pointe-Noire et Sibiti). Cette très faible présence féminine dans les segments techniques (sciage, menuiserie) révèle un verrou structurel d'accès aux métiers productifs du bois, contrastant avec une présence plus visible dans les fonctions commerciales ou administratives. Cette segmentation genrée de la chaîne de valeur limite les possibilités d'autonomisation économique des femmes, en particulier dans les segments à plus forte valeur ajoutée.

Les cartes qui suivent présentent la localisation des acteurs enquêtés, pour les menuisiers et les vendeurs de bois. La localisation n'a pas été relevée pour les scieurs, qui ont été rencontrés « en ville », donc en dehors de leur zone d'activité.

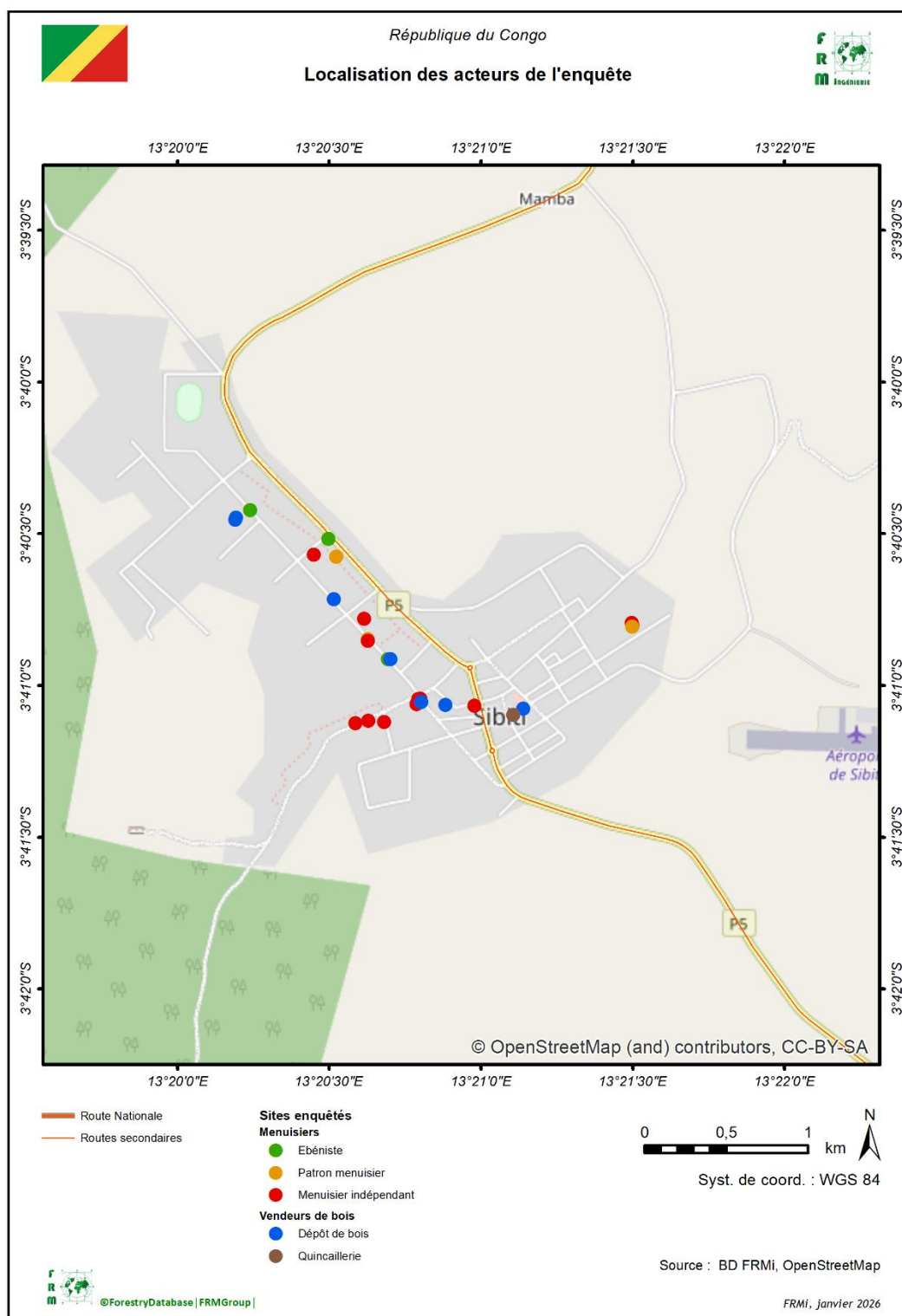
Carte 2 : Localisation des sites enquêtés à Pointe-Noire



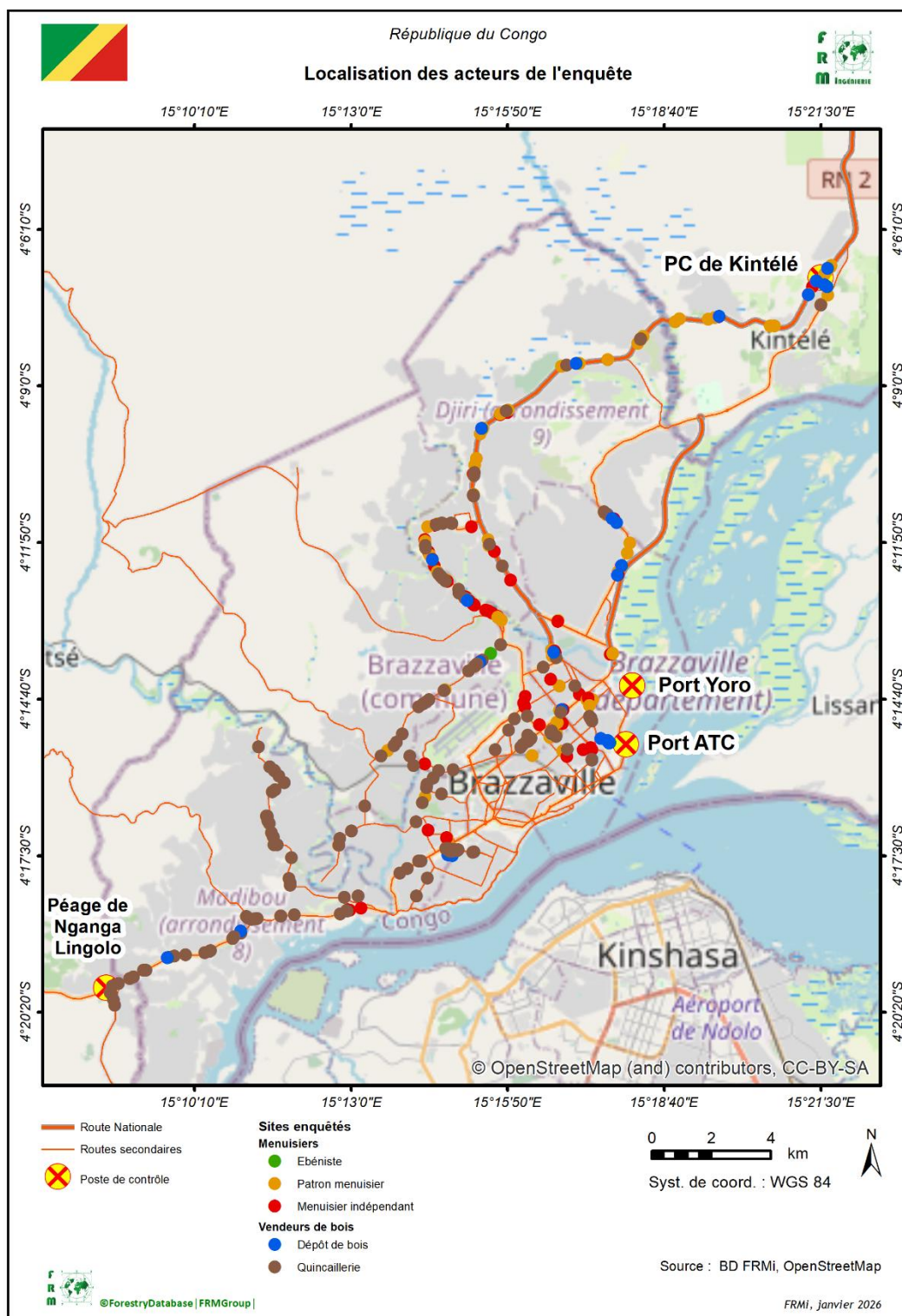
Carte 3 : Localisation des sites enquêtés à Dolisie



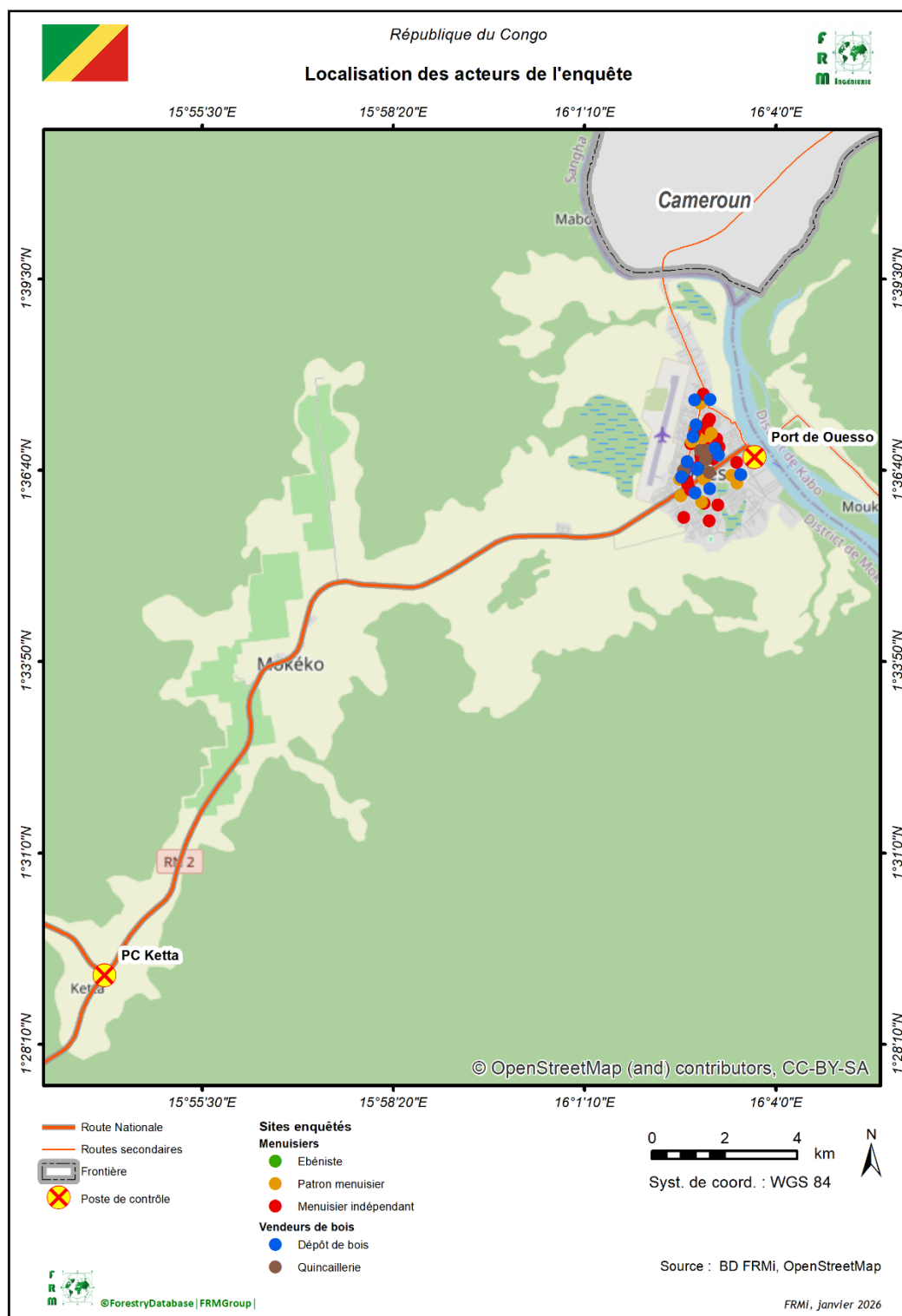
Carte 4 : Localisation des sites enquêtés à Sibiti



Carte 5 : Localisation des sites enquêtés à Brazzaville



Carte 6 : Localisation des sites enquêtés à Ouesso



3.2.1.2 Profil socio-démographique des acteurs

Différentes informations ont été collectées afin de mieux identifier les personnes interrogées. Ces informations concernent notamment leur âge et leur niveau d'études (enseignement général et enseignement technique). Ces informations sont synthétisées dans le [Tableau 4](#) et [Tableau 5](#) et

illustrées par les figures qui suivent. La catégorie IND correspond à « indéterminé », renseignée pour les personnes qui n'ont pas souhaité répondre à ces questions.

Tableau 4 : Répartition des personnes enquêtées par catégorie professionnelle, situation familiale et classe d'âge

Localité	Situation de famille			Classe d'âge							
	Célibataire	Marié	Total	IND	30 -	30 - 40	40 - 50	50 - 60	60+	Total	%
Menuisiers et ébénistes											
Pointe-Noire	132	55	187	5	18	58	60	37	9	187	21%
Dolisie	45	1	46	0	10	17	10	7	2	46	5%
Sibiti	5	15	20	0	0	7	7	6	0	20	2%
<i>Sous-total Sud</i>	<i>182</i>	<i>71</i>	<i>253</i>	<i>5</i>	<i>28</i>	<i>82</i>	<i>77</i>	<i>50</i>	<i>11</i>	<i>253</i>	<i>28%</i>
Brazzaville	135	7	142	4	8	42	55	23	10	142	16%
Ouessou	36	5	41	0	1	15	18	5	2	41	5%
<i>Sous-Total Nord</i>	<i>171</i>	<i>12</i>	<i>183</i>	<i>4</i>	<i>9</i>	<i>57</i>	<i>73</i>	<i>28</i>	<i>12</i>	<i>183</i>	<i>21%</i>
Ensemble menuisiers et ébénistes	353	83	436	9	37	139	150	78	23	436	49%
%	81%	19%	100%	2%	8%	32%	34%	18%	5%	100%	
Dépôts de bois et quincailleries											
Pointe-Noire	49	61	110	12	7	29	33	20	9	110	12%
Dolisie	10	6	16	1	0	5	7	3	0	16	2%
Sibiti	3	5	8	0	1	0	7	0	0	8	1%
<i>Sous-total Sud</i>	<i>62</i>	<i>72</i>	<i>134</i>	<i>13</i>	<i>8</i>	<i>34</i>	<i>47</i>	<i>23</i>	<i>9</i>	<i>134</i>	<i>15%</i>
Brazzaville	100	107	207	17	31	65	60	27	7	207	23%
Ouessou	11	10	21	0	3	6	8	3	1	21	2%
<i>Sous-Total Nord</i>	<i>111</i>	<i>117</i>	<i>228</i>	<i>17</i>	<i>34</i>	<i>71</i>	<i>68</i>	<i>30</i>	<i>8</i>	<i>228</i>	<i>26%</i>
Ensemble dépôts de bois et quincailleries	173	189	362	30	42	105	115	53	17	362	41%
%	48%	52%	100%	8%	12%	29%	32%	15%	5%	100%	
Scieurs											
Pointe-Noire	5	6	11	0	1	2	2	5	1	11	1%
Dolisie	1	0	1	0	0	0	1	0	0	1	0%
Sibiti	0	9	9	0	0	2	4	2	1	9	1%
<i>Sous-total Sud</i>	<i>6</i>	<i>15</i>	<i>21</i>	<i>0</i>	<i>1</i>	<i>4</i>	<i>7</i>	<i>7</i>	<i>2</i>	<i>21</i>	<i>2%</i>
Brazzaville	6	0	6	0	1	2	1	2	0	6	1%
Ouessou	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0%
<i>Sous-Total Nord</i>	<i>6</i>	<i>0</i>	<i>6</i>	<i>0</i>	<i>1</i>	<i>2</i>	<i>1</i>	<i>2</i>	<i>0</i>	<i>6</i>	<i>1%</i>
Ensemble scieurs	12	15	27	0	2	6	8	9	2	27	3%
%	44%	56%	100%	0%	7%	22%	30%	33%	7%	100%	
Femmes et autochtones											
Pointe-Noire	27	8	35	1	13	11	4	4	1	35	4%
Dolisie	6	0	6	0	5	0	1	0	0	6	1%
Sibiti	3	9	12	0	4	4	2	2	0	12	1%
<i>Sous-total Sud</i>	<i>36</i>	<i>17</i>	<i>53</i>	<i>1</i>	<i>22</i>	<i>15</i>	<i>7</i>	<i>6</i>	<i>1</i>	<i>53</i>	<i>6%</i>
Brazzaville	17	0	17	0	1	5	8	1	2	17	2%
Ouessou	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0%

Localité	Situation de famille			Classe d'âge							
	Célibataire	Marié	Total	IND	30 -	30 - 40	40 - 50	50 - 60	60+	Total	%
<i>Sous-Total Nord</i>	17	0	17	0	1	5	8	1	2	17	2%
Ensemble femmes et autochtones	53	17	70	1	23	20	15	8	3	70	8%
%	76%	24%	100%	1%	33%	29%	22%	10%	4%	100%	
Ensemble	591	304	895	40	104	270	288	148	45	895	100%
%	66%	34%	100%	4%	12%	30%	32%	17%	5%	100%	

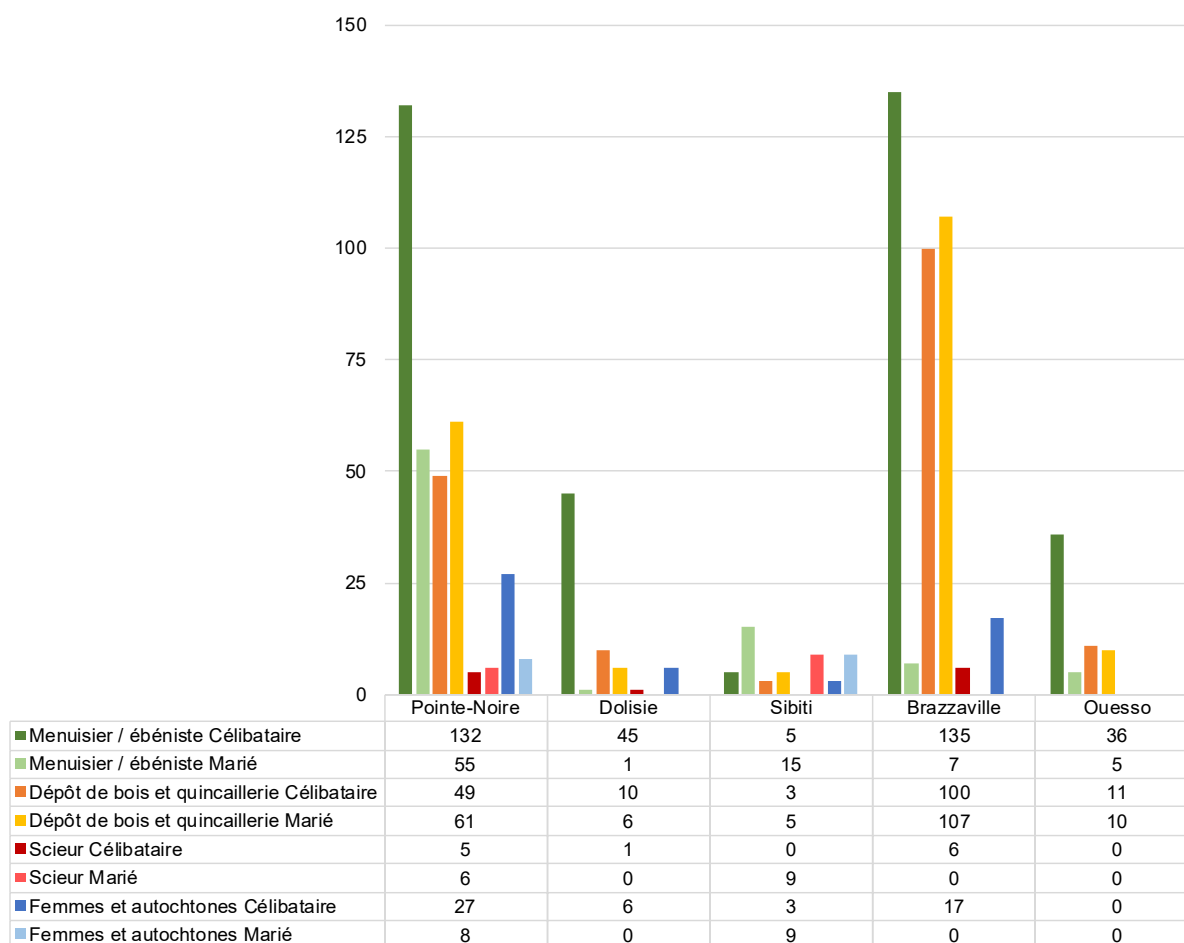


Figure 3 : Répartition des personnes enquêtées par catégorie professionnelle, site et situation familiale

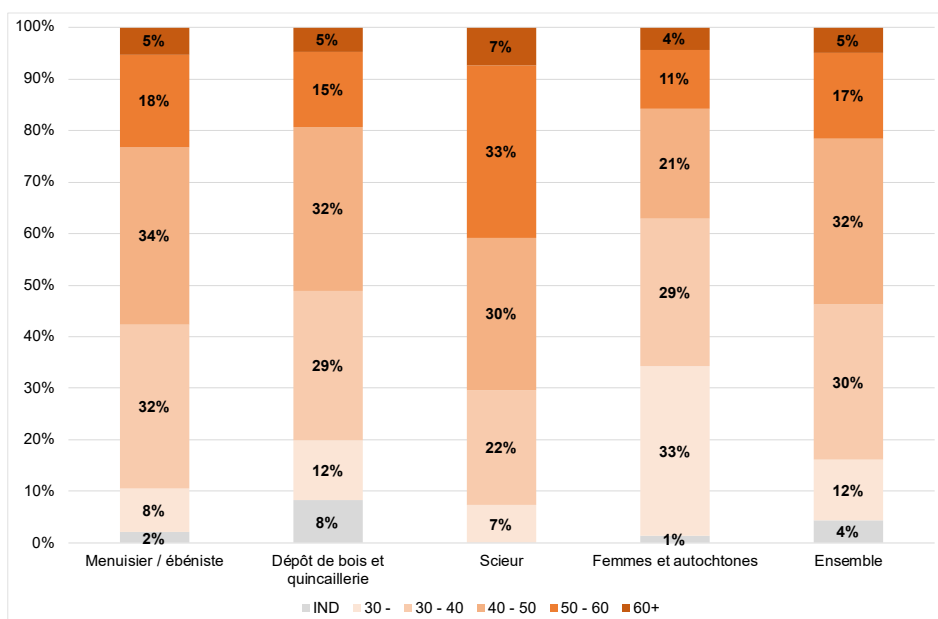


Figure 4 : Répartition des personnes enquêtées par catégorie professionnelle et classe d'âge

L'échantillon se caractérise par :

- Une concentration des classes d'âge 30–50 ans (environ 60 %),
- Une faible proportion de jeunes de moins de 30 ans,
- Et une présence non négligeable d'acteurs de plus de 50 ans, notamment parmi les scieurs.

Les menuisiers et ébénistes présentent une population relativement stable :

- 81 % sont mariés, traduisant une insertion durable dans l'activité,
- Ce qui confirme le rôle de la menuiserie comme activité économique principale et non marginale.

À l'inverse, les dépôts de bois et quincailleries affichent une répartition plus équilibrée entre célibataires et personnes mariées, traduisant des profils entrepreneuriaux plus diversifiés.

3.2.1.3 Niveau d'études et formation professionnelle

Tableau 5 : Répartition des personnes enquêtées par catégorie professionnelle, site et niveau d'études

Localité	Sait lire et écrire		Niveau scolaire ⁴					Formation professionnelle ⁵						
	Oui	Non	Néant	1 ^{aire}	2 ^{aire}	Sup.	IND	CMI	CET	BAC PRO	CEFA	Aucun	IND	Total
Menuisiers et ébénistes														
Pointe-Noire	183	4	8	31	146	2	0	3	21	8	51	104	0	187
Dolisie	45	1	0	7	38	0	1	2	0	0	0	6	38	46
Sibiti	20	0	0	5	13	2	0	0	0	0	1	19	0	20

⁴ 1^{aire} : primaire, 2^{aire} = secondaire, Sup. = supérieur ou université

⁵ CMI = 1^{er} cycle Collège Mixte Industriel, CET = 1^{er} cycle Collège d'Enseignement Technique, BAC PRO = 2^{ème} cycle Baccalauréat professionnel, CEFA = Centre d'Education, de Formation et d'Apprentissage

Localité	Sait lire et écrire		Niveau scolaire ⁴					Formation professionnelle ⁵						
	Oui	Non	Néant	1 ^{ère}	2 ^{ème}	Sup.	IND	CMI	CET	BAC PRO	CEFA	Aucun	IND	Total
Sous-total Sud	248	5	8	43	197	4	1	5	21	8	52	129	38	253
Brazzaville	138	4	5	5	125	7	0	2	0	5	10	125	0	142
Ouessou	41	0	1	1	39	0	0	2	0	12	0	27	0	41
Sous-Total Nord	179	4	6	6	164	7	0	4	0	17	10	152	0	183
Ensemble menuisiers et ébénistes	427	9	14	49	361	11	1	9	21	25	62	281	38	436
%	98%	2%	3%	11%	83%	3%	0%	2%	5%	6%	14%	64%	9%	100%
Dépôts de bois et quincailleries														
Pointe-Noire	99	10	15	24	70	0	1	2	12	3	14	77	2	110
Dolisie	16	0	1	2	12	0	1	1	0	0	0	2	13	16
Sibiti	6	2	2	1	5	0	0	0	0	0	0	8	0	8
Sous-total Sud	121	12	18	27	87	0	2	3	12	3	14	87	15	134
Brazzaville	173	32	66	25	114	0	2	0	1	2	0	202	2	207
Ouessou	18	3	4	3	14	0	0	0	0	1	0	20	0	21
Sous-Total Nord	191	35	70	28	128	0	2	0	1	3	0	222	2	228
Ensemble dépôts de bois et quincailleries	312	47	88	55	215	0	4	3	13	6	14	309	17	362
%	86%	13%	24%	15%	59%	0%	1%	1%	4%	2%	4%	85%	5%	100%
Scieurs														
Pointe-Noire	11	0	0	4	7	0	0	0	2	0	2	7	0	11
Dolisie	1	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	1
Sibiti	9	0	0	1	8	0	0	0	0	0	0	9	0	9
Sous-total Sud	21	0	0	5	16	0	0	0	2	1	2	16	0	21
Brazzaville	6	0	0	0	6	0	0	0	0	0	1	5	0	6
Ouessou	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Sous-Total Nord	6	0	0	0	6	0	0	0	0	0	1	5	0	6
Ensemble scieurs	27	0	0	5	22	0	0	0	2	1	3	21	0	27
%	100%	0%	0%	19%	81%	0%	0%	0%	7%	4%	11%	78%	0%	100%
Femmes et autochtones														
Pointe-Noire	32	3	2	6	27	0	0	0	7	0	8	20	0	35
Dolisie	6	0	0	0	6	0	0	0	0	0	0	0	6	6
Sibiti	0	12	11	1	0	0	0	0	0	0	0	12	0	12
Sous-total Sud	38	15	13	7	33	0	0	0	7	0	8	32	6	53
Brazzaville	16	1	1	0	16	0	0	0	0	0	0	17	0	17
Ouessou	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Sous-Total Nord	16	1	1	0	16	0	0	0	0	0	0	17	0	17
Ensemble femmes et autochtones	54	16	14	7	49	0	0	0	7	0	8	49	6	70
%	77%	23%	20%	10%	70%	0%	0%	0%	10%	0%	11%	70%	9%	100%
Ensemble	820	72	116	116	647	11	5	12	43	32	87	660	61	895
%	92%	8%	13%	13%	72%	1%	1%	1%	5%	4%	10%	74%	7%	100%

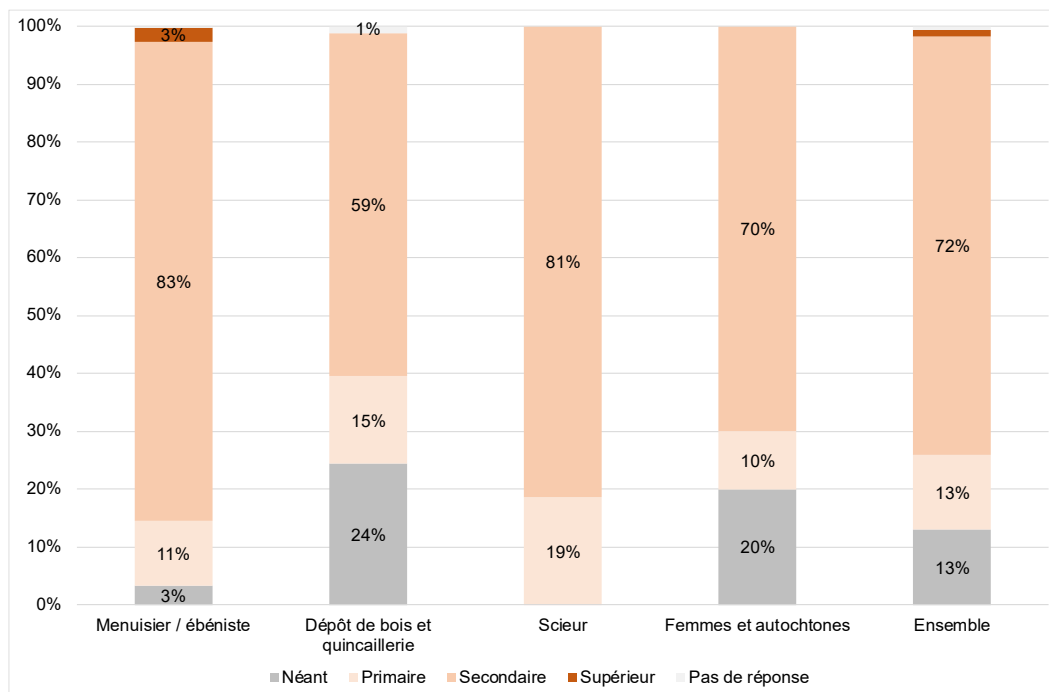


Figure 5 : Répartition des personnes enquêtées par catégorie socio-professionnelle et niveau d'études

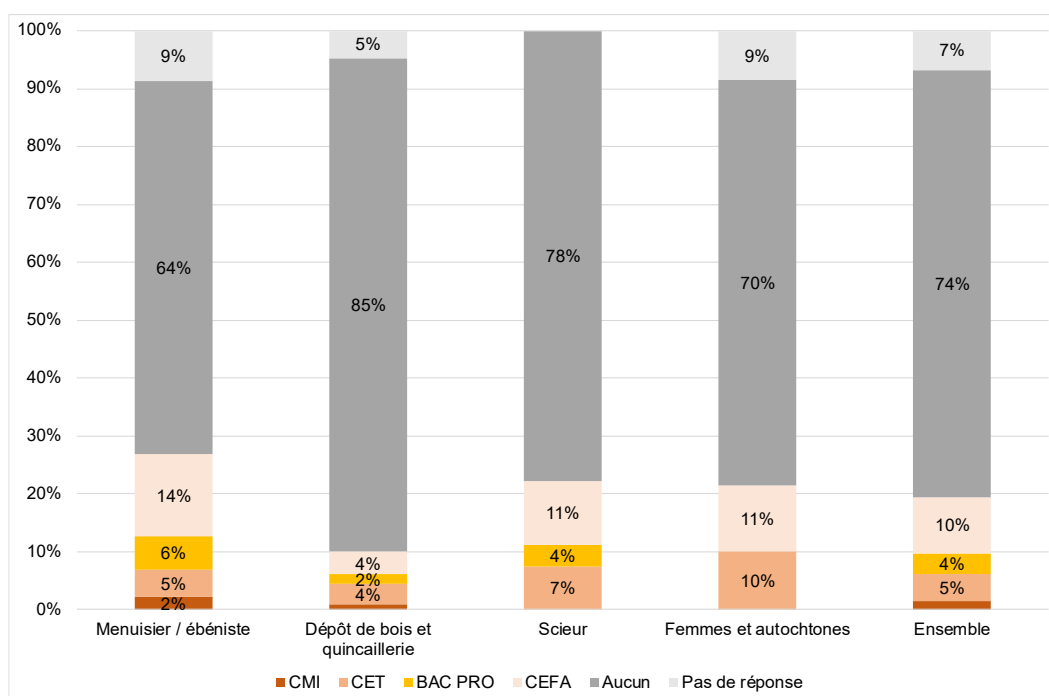


Figure 6 : Répartition des personnes enquêtées par catégorie professionnelle et formation technique

Comme le montre le [Tableau 5](#), l'essentiel des personnes enquêtées sait lire et écrire (92%) et une majorité des personnes interrogées a effectué des études secondaires (72%). Cependant, cette moyenne masque de fortes disparités selon les catégories d'acteurs (cf. [Figure 5](#) et [Figure 6](#)) :

- De manière générale, les menuisiers et ébénistes interrogés présentent un nombre élevé de personnes ayant effectué des études secondaires (83%, contre 59% pour les dépôts de bois et quincailleries), et une minorité d'entre eux a même suivi des études supérieures (3% de l'échantillon).
- Les dépôts de bois et quincailleries sont eux tenus par des personnes qui ont un parcours scolaire plus succinct, près du quart d'entre elles (24%) n'ayant jamais bénéficié de formation.

Ainsi, en matière de formation professionnelle, les résultats sont particulièrement révélateurs. Une large majorité des acteurs interrogés n'a jamais bénéficié d'une formation professionnelle formelle, celle-ci étant essentiellement acquise par apprentissage sur le tas.

Ce déficit de formation technique formelle constitue un frein majeur à :

- L'amélioration de la qualité des produits ;
- La standardisation ;
- La productivité ;
- La montée en gamme de l'offre locale.

3.2.2 Informations sur les menuisiers

Dans le cadre de l'étude PACIGOF, une typologie des acteurs des 2^{ème} et 3^{ème} transformation du bois a été établie en fonction de plusieurs critères. Cette typologie est reprise dans le Tableau 6.

Tableau 6 : Typologie des entreprises de menuiserie

Typologie	Caractéristiques principales	Effectif moyen	Niveau de production	Capacité de production
Artisan : Menuisier informel sans outillage	Secteur informel, sans équipement moderne	4 tâcherons / journaliers en moyenne (selon commandes)	Bas de gamme	Faible
Petite Entreprise : menuisier informel outillé et formé	Secteur informel mais équipé et formé	10 tâcherons / journaliers en moyenne	Moyenne gamme	Moyenne
Moyenne Entreprise - Menuiserie semi-industrielle	Organisation structurée et très outillée	10 à 20 ouvriers	Haut de gamme	Moyenne à forte
Moyenne Entreprise - menuiserie industrielle	La plupart sont intégrées aux usines des concessionnaires forestiers	20 à 50 ouvriers	Haut de gamme	Forte

Les enquêtes de terrain n'ont pas concerné les menuiseries industrielles : nous avons consulté les entreprises forestières concernées en dehors de cette phase d'enquête (cf. § 3.5.2, page 55).

Ci-dessous sont présentées les informations essentielles qui ressortent des enquêtes menées dans le secteur de la menuiserie artisanale. Parmi les 438 personnes interrogées dans cette catégorie, les résultats de 429 enquêtes sont considérés dans les données ci-dessous.

Tableau 7 : Répartition de l'échantillon par activité, site et taille de l'entreprise

Localité	Menuisier indépendant	Patron menuisier	Ebéniste	Tous		Taille de l'entreprise, par catégorie						
				Nb	Part (%)	IND	< 5	5-10	10-15	15-20	≥ 20	Total
Pointe-Noire	91	46	47	184	43%	0	127	46	6	0	5	184
Dolisie	26	18	0	44	10%	1	21	13	7	1	1	44
Sibiti	13	4	3	20	5%	0	11	7	1	0	1	20
Sous-total Sud	130	68	50	248	58%	1	159	66	14	1	7	248
Brazzaville	62	79	1	142	33%	0	79	50	10	2	1	142
Ouessou	27	12	0	39	9%	0	23	13	3	0	0	39
Sous-total Nord	89	91	1	181	42%	0	102	63	13	2	1	181
Ensemble	219	159	51	429	100%	1	261	129	27	3	8	429
%	51%	37%	12%	100%		0%	61%	30%	6%	1%	2%	100%

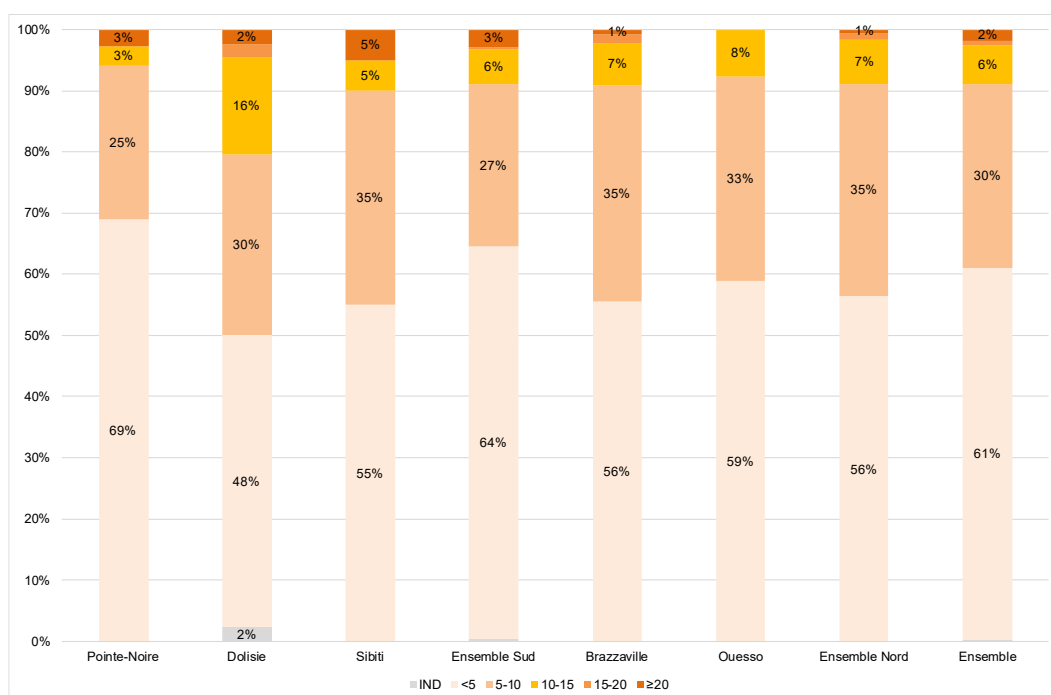


Figure 7 : Répartition de l'échantillon des menuisiers par site et taille de l'entreprise

Pour l'essentiel, le secteur de la menuiserie est caractérisé par des structures de très petite taille (cf. Tableau 7 et Figure 7) :

- 91 % des entreprises enquêtées emploient moins de 10 personnes,
- Dont 61 % moins de 5 personnes.

Les structures de taille plus importante restent exceptionnelles (8 parmi les structures enquêtées) et correspondent au cluster Brazza Bois et quelques autres ateliers mieux équipés.

Cette structuration notamment liée à une faible capacité d'investissement traduit une forte dépendance à la commande ponctuelle et entraîne une difficulté à constituer des stocks de bois ou de produits finis.

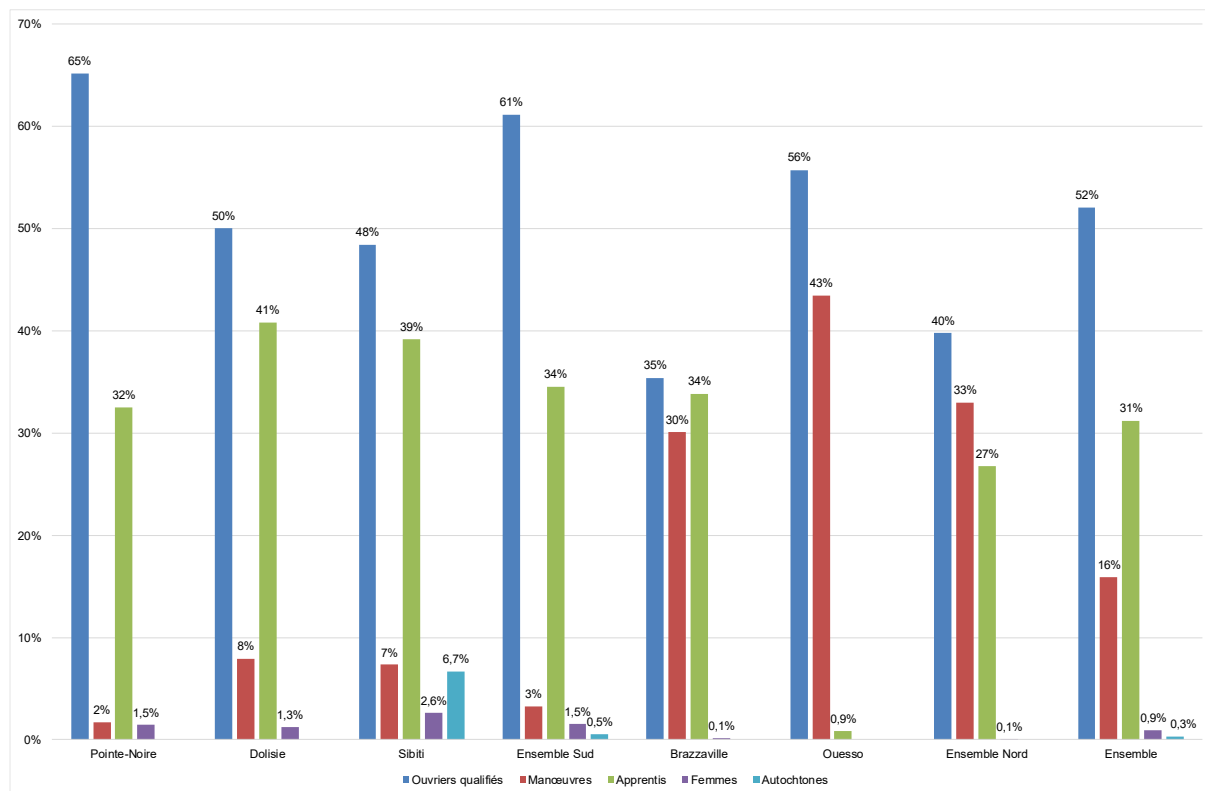


Figure 8 : Répartition de l'échantillon des menuiseries par site et compétence, part des femmes

La Figure 8 montre que l'essentiel du personnel des menuiseries échantillonnées compte des ouvriers qualifiés (52 %), avec de fortes disparités en fonction des sites.

Tableau 8 : Nombre total de personnes employées en menuiserie – estimation 2025

Localité	Nombre de structures		Nombre total d'employés	
	Nombre	Part (%)	Nombre	Part (%)
Pointe-Noire	187	43%	907	42%
Dolisie	46	11%	265	12%
Sibiti	20	5%	107	5%
Sous-total Sud	253	58%	1 279	59%
Brazzaville	142	33%	700	32%
Ouesso	41	9%	204	9%
Sous-total Nord	183	42%	904	41%
Ensemble	436	100%	2 183	100%

D'après l'étude PACIGOF⁶, au Congo, en 2021, le nombre d'ateliers de menuiserie était estimé à 850 pour environ 3 400 menuisiers, dont environ 1 000 à Brazzaville et 900 à Pointe-Noire. Notre estimation (cf. Tableau 8), basée sur les déclarations des acteurs, ne couvre que les 5 villes de l'enquête, avec une estimation cohérente avec les chiffres de 2021.

⁶ Source : PACIGOF – FRMi 2021

Les femmes sont très peu présentes dans les menuiseries (moins de 1 % du personnel). La Figure 9 présente les raisons premières de cette faible présence sont expliquées d'après les acteurs à :

- 48 % par l'absence de demande d'emploi par les femmes ;
- 28 % par le manque d'intérêt des femmes pour le métier ;
- 14 % par l'absence de besoin de l'employeur ;
- 3 % par le fait qu'il s'agisse d'un métier difficile pour les femmes ;
- 7 % pour d'autres motifs.

Les autochtones sont marginalement représentés, avec une présence notable (6,7 % de la main d'œuvre) uniquement à Sibiti.

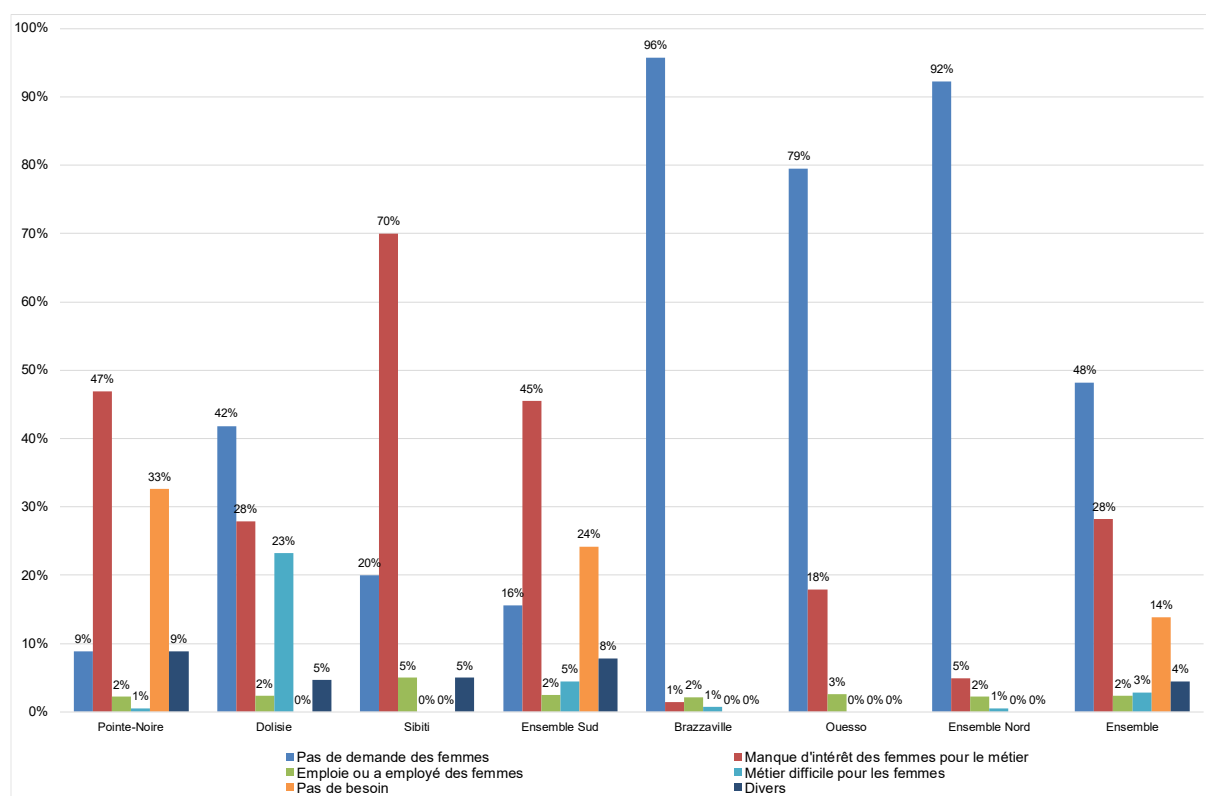


Figure 9 : Raisons du faible nombre de femmes employées

Les enquêtes ont également permis d'interroger les menuisiers sur les moyens utilisés pour vendre leurs produits et pour faire connaître leur entreprise.

En ce qui concerne la vente des produits, pour 75% des menuisiers interrogés plusieurs modes sont utilisés. Les principaux modes de vente cités sont les suivants :

- 91% : les clients viennent à l'atelier,
- 72% : exposition des produits,
- 28% un commerçant passe régulièrement faire des commandes.

Seules 4% des personnes interrogées ont recours au dépôt vente, 3% sont contactés sur recommandation des clients et 2% exposent sur les marchés. Moins de 1% des personnes interrogées ont recours à la vente en ligne ou aux réseaux sociaux.

En complément de ces données, les informations ci-dessous concernent les principaux moyens utilisés par les personnes interrogées pour faire connaître leur entreprise :

- 45% : exposition en bord de route,
- 24% : recommandation des clients,
- 23% : panneau bord de route
- 22% : réseaux sociaux

A noter que 24% des personnes interrogées utilisent plusieurs de ces moyens et que 2% ne font rien pour faire connaître leur entreprise. La communication radio est utilisée par 2 des menuisiers de Ouesso (0,5% de l'échantillon).

Les enquêtes qualitatives montrent pour le secteur de la menuiserie que :

- Les ateliers sont faiblement mécanisés,
- Les équipements sont souvent anciens, mal entretenus ou incomplets,
- De nombreuses machines financées par des projets sont sous-utilisées (problèmes d'accès à l'énergie, de maintenance ou de fonds de roulement).

Cette situation explique les faibles rendements et une difficulté à répondre à des commandes standardisées.

3.2.3 Informations sur les dépôts de bois et quincailleries

Ci-dessous sont présentées les informations essentielles qui ressortent des enquêtes menées dans les dépôts de bois et quincailleries. Parmi les 362 personnes interrogées dans cette catégorie, les résultats de 357 enquêtes sont considérés dans les données ci-dessous.

3.2.3.1 Typologie des acteurs

Les quincailleries dominent numériquement l'échantillon (66 %), notamment dans les grandes villes (cf. [Tableau 9](#)). Cette répartition traduit une spécificité des deux principaux centres urbains que sont Brazzaville, concentrant à elle seule près de la moitié des acteurs enquêtés (49 %), et Pointe-Noire (14 %).

Les dépôts de bois, répartis de manière plus homogène géographiquement, jouent un rôle clé, bien que moins nombreux :

- Interface entre sciage artisanal, sciage industriel et marchés urbains,
- Point de redistribution vers les menuisiers et les chantiers.

Tableau 9 : Répartition de l'échantillon des vendeurs de bois par activité et site

Localité	Dépôt de bois		Quincaillerie		Tous	
	Nombre	Part (%)	Nombre	Part (%)	Nombre	Part (%)
Pointe-Noire	57	16%	51	14%	108	30%
Dolisie	12	3%	3	1%	15	4%
Sibiti	7	2%	1	0%	8	2%
Sous-total Sud	76	21%	55	15%	131	37%
Brazzaville	29	8%	176	49%	205	57%
Ouessou	15	4%	6	2%	21	6%
Sous-total Nord	44	12%	182	51%	226	63%
Ensemble	120	34%	237	66%	357	100%

Les chiffres du Tableau 9 sont à rapprocher du nombre de dépôts de bois recensés dans le cadre de l'enquête CIRAD-TEREA (2024) : 145 à Pointe-Noire (mais chiffre très variable dans le temps), 27 à Dolisie et 15 à Ouesso. En ce qui concerne Brazzaville, le nombre de dépôts de bois était estimé à 70 (CIFOR, 2011), aucune estimation du nombre de dépôts de bois et quincailleries n'est donné dans le rapport CIRAD-TEREA (2024).

3.2.3.2 Taille des structures et organisation

Comme pour la menuiserie, le secteur est composé majoritairement de structures de très petite taille : 84 % des dépôts de bois et 99 % des quincailleries emploient moins de 5 personnes (cf. Tableau 10 et Figure 10).

Tableau 10 : Répartition de l'échantillon par activité, site et taille de l'entreprise

Localité	Dépôt de bois							Quincaillerie						
	IND	< 5	5-10	10-15	15-20	≥ 20	Total	IND	< 5	5-10	10-15	15-20	≥ 20	Total
Pointe-Noire		52	4			1	57		51					51
Dolisie		6	5	1			12		2	1				3
Sibiti		6		1			7		1					1
Sous-total Sud	0	64	9	2	0	1	76	0	54	1	0	0	0	55
Brazzaville		23	5	1			29		175	1				176
Ouessou		14	1				15		6					6
Sous-total Nord	0	37	6	1	0	0	44	0	181	1	0	0	0	182
Ensemble	0	101	15	3	0	1	120	0	235	2	0	0	0	237
%	0	84%	13%	3%	0%	1%	100%	0%	99%	1%	0%	0%	0%	100%

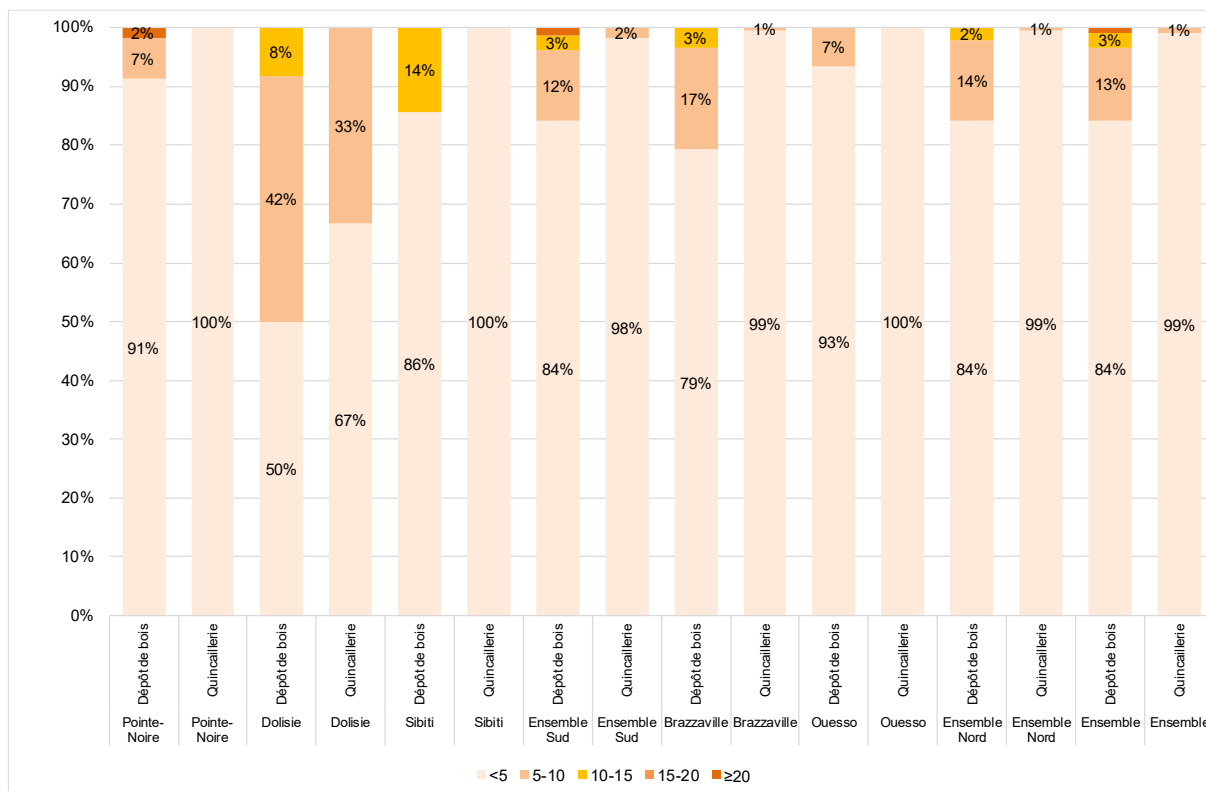


Figure 10 : Répartition de l'échantillon des dépôts de bois et quincailleries par site et taille de l'entreprise

Ces structures fonctionnent souvent :

- Avec peu de capital,
- Une rotation rapide des stocks,
- Une forte dépendance à l'approvisionnement informel.

La Figure 11 montre que les femmes sont plus présentes dans les dépôts de bois (~13 %) que dans les quincailleries, où elles restent marginales. Aucun autochtone n'a été recensé dans ce secteur.

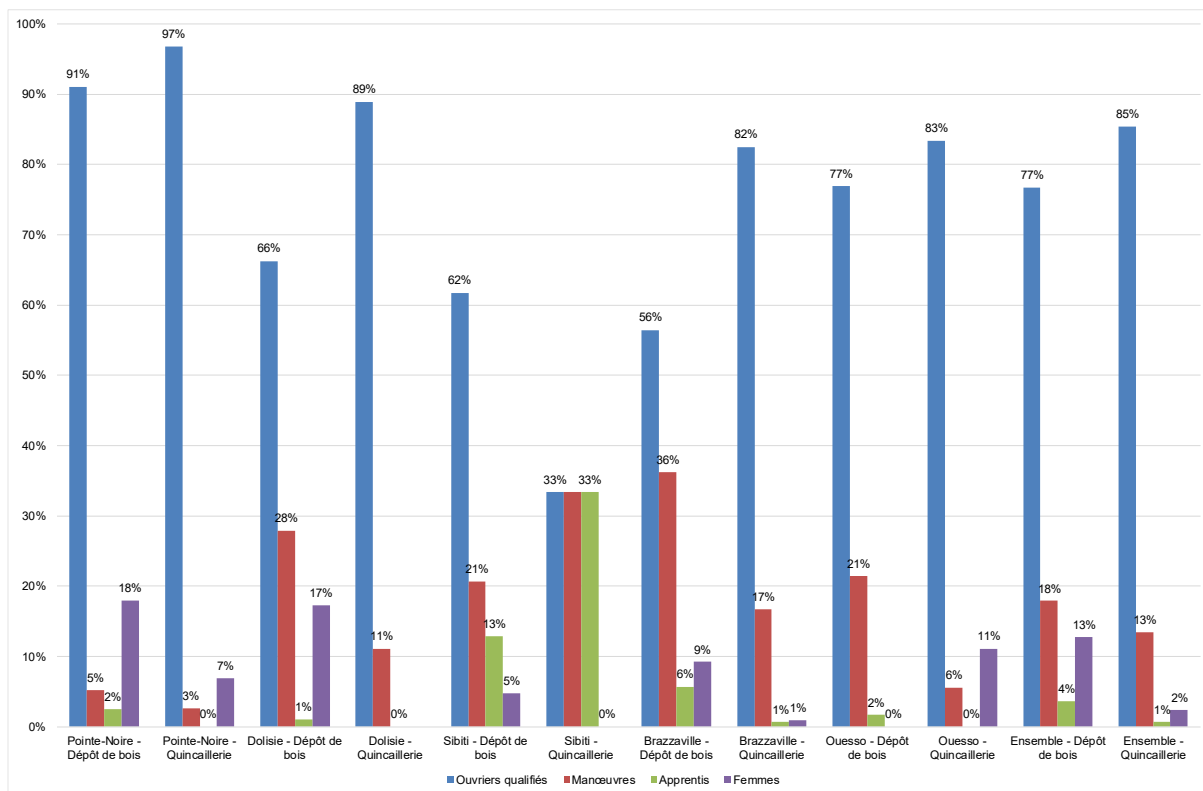


Figure 11 : Répartition de l'échantillon des dépôts de bois et quincailleries par site et par compétences, part des femmes

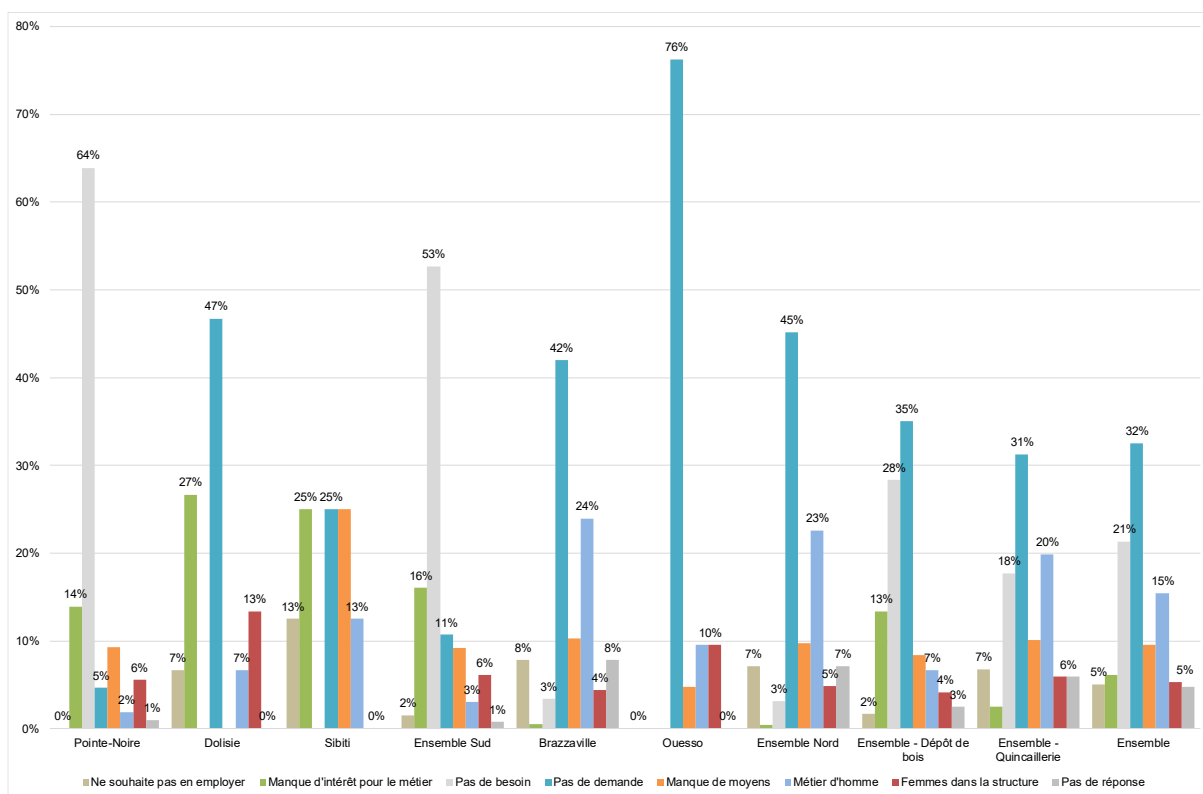


Figure 12 : Raisons du faible nombre de femmes employées

Concernant l'emploi des femmes, les personnes interrogées justifient le fait qu'il n'y a pas plus de femmes employées dans les dépôts de bois et quincailleries, en premier lieu par l'absence de demande d'emploi des femmes (32%), en second lieu par le manque de besoin (21%) et ensuite par le fait que ces métiers sont des métiers d'hommes / trop difficiles pour les femmes (15%). 5% de l'échantillon répondent qu'ils emploient ou ont employé des femmes. 5% des personnes interrogées ne souhaitent pas employer de femmes.

3.2.4 Informations sur les scieurs

L'échantillon des scieurs reste limité (27 personnes interrogées, dont 2 femmes), mais permet d'identifier des tendances structurantes, présentées dans le Tableau 11.

Tableau 11 : Informations relatives aux entreprises des patrons scieurs interrogés

Localité	Taille de l'entreprise						Compétences, place des femmes et des autochtones				
	< 5	5-10	10-15	15-20	≥ 20	Total	Ouvriers qualifiés	Manœuvres	Apprentis	Femmes	Autochtones
Pointe-Noire	4	4	0	1	1	10	43%	45%	6%	11%	7%
Dolisie	1	0	0	0	0	1	100%	0%	0%	50%	0%
Sibiti	0	1	1	3	3	8	20%	20%	29%	3%	39%
Sous-total Sud	5	5	1	4	4	19	36%	32%	15%	10%	20%
Brazzaville	4	1	0	0	1	6	41%	51%	3%	2%	3%
Ouessou	0	0	0	0	0	0	-	-	-	-	-
Sous-total Nord	4	1	0	0	1	6	41%	51%	3%	2%	3%
Ensemble	9	6	1	4	5	25	37%	37%	12%	8%	16%
%	36%	24%	4%	16%	20%	100%					

Les entreprises de sciage sont de taille variable :

- Une majorité de petites équipes (<10 personnes),
- Mais aussi quelques chantiers plus importants, notamment en zone Sud.

La main-d'œuvre est souvent mixte, comprenant ouvriers qualifiés, manœuvres et apprentis. Une part significative des équipes est constituée d'autochtones à Sibiti (39 %).

Le Tableau 12 présente une synthèse des informations relatives aux types de site et d'écosystèmes exploités par les entreprises des patrons scieurs interrogés.

Tableau 12 : Informations relatives aux types de site et d'écosystèmes exploités

Localité	Nb	Ecosystèmes exploités				Type de site			
		Champs / jachère	Forêt dégradée	Forêt intacte	Galerie forestière	Zone banale	SDC	Concession	Aire protégée
Pointe-Noire	10	10%	60%	0%	20%	40%	30%	40%	0%
Dolisie	1	0%	0%	0%	100%	100%	0%	0%	0%
Sibiti	8	100%	25%	50%	88%	100%	0%	13%	0%

Localité	Nb	Ecosystèmes exploités				Type de site			
		Champs / jachère	Forêt dégradée	Forêt intacte	Galerie forestière	Zone banale	SDC	Concession	Aire protégée
Sous-total Sud	19	47%	42%	21%	53%	68%	16%	26%	0%
Brazzaville	6	17%	33%	83%	33%	100%	0%	17%	0%
Ouessou	0								
Sous-total Nord	6	17%	33%	83%	33%	100%	0%	17%	0%
Ensemble	25	40%	40%	36%	48%	76%	12%	24%	0%

Officiellement, le sciage artisanal s'exerce principalement en zones banales, dans des forêts dégradées, galeries forestières, jachères et champs. Les interventions en concession forestière existent mais restent minoritaires, souvent liées à des accords informels ou à des permis spéciaux.

En réalité, les informations ci-dessus relèvent de la perception et de la déclaration des acteurs : Dans la partie sud du pays, l'exploitation annoncée comme réalisée dans les zones banales ou les SDC est en réalité pratiquée dans des concessions forestières ou des aires protégées non surveillées.

Cette diversité de contextes explique en grande partie les difficultés de traçabilité et de contrôle du bois domestique.

3.3 Niveau d'organisation des acteurs

La structuration collective des acteurs constitue un levier central pour l'amélioration de la performance économique, de la gouvernance et de la durabilité du marché intérieur du bois. Elle conditionne notamment la capacité des acteurs à défendre leurs intérêts, à accéder à l'information, à mutualiser certains investissements, à dialoguer avec les pouvoirs publics et à bénéficier de dispositifs d'appui technique ou financier.

3.3.1 Taux d'adhésion et formes d'organisation collective

Les résultats des enquêtes mettent en évidence un faible niveau de structuration formelle des acteurs de la chaîne de valeur bois domestique. Tous métiers confondus, la majorité des opérateurs interrogés n'appartient à aucune association professionnelle, coopérative ou groupement structuré.

La proportion d'acteurs déclarant être membres d'une organisation collective varie fortement selon les catégories professionnelles :

- 3 % des quincailliers et 8 % des menuisiers interrogés indiquent être affiliés à une association ou un groupement ;
- Cette proportion est légèrement plus élevée chez les scieurs artisanaux (14 %) ;
- Elle atteint 28 % chez les représentants des dépôts de bois, qui constituent la catégorie la plus structurée parmi les acteurs du marché intérieur.

Ces résultats confirment que la structuration collective reste marginale, en particulier chez les acteurs de l'aval (menuisiers, artisans transformateurs), pourtant très nombreux et centraux dans la dynamique du marché intérieur.

3.3.2 Associations et regroupements identifiés

Le dynamisme des associations d'artisans du bois demeure faible et repose principalement sur des initiatives extérieures, telles des projets d'appui, des commandes ponctuelles ou des formations. Leur action est freinée par la faible activité économique des entreprises membres. Depuis la crise du COVID, certaines associations ont vu leur nombre de membres chuter sans parvenir à se redresser, tandis que d'autres ont montré une meilleure résilience. Du côté de la gouvernance, plusieurs faiblesses persistent : peu de participation des membres, peu de liens avec les pouvoirs publics et des difficultés à maintenir des cadres de concertation ou à offrir de vrais services à leurs adhérents.

Les structures citées par les acteurs enquêtés sont nombreuses, mais leur visibilité, leur représentativité et leur niveau d'activité apparaissent très variables. Les principales organisations mentionnées sont les suivantes :

- **Union nationale des scieurs et vendeurs de bois débités et du reboisement (UNSVBDR)**, citée à 28 reprises au total. Elle regroupe environ 23 % des représentants des dépôts de bois interrogés et 5 % des scieurs, ce qui en fait l'organisation la plus visible et la plus structurante au sein de l'échantillon, spécifiquement à Pointe-Noire. L'UNSVBDR est cependant en phase d'implantation au niveau de Dolisie et Sibiti, dans l'objectif de représenter la partie amont de la filière bois artisanale dans le Sud du Congo.
- **Les clusters bois** : avec surtout l'**association des Menuisiers du Congo (AMC)**, qui regroupe les menuisiers du cluster de Pointe-Noire, citée 16 fois (soit 4 % des menuisiers interrogés). Le cluster LEK-Bois et le cluster Brazza-Bois, ont été cités de manière marginale, ils restent peu visibles pour la majorité des menuisiers, notamment à Brazzaville.
- Quelques associations plus sectorielles ou spécifiques (Association des artisans menuisiers béninois, Association Ponténégrine des Prestataires Funéraires), dont l'impact sur la structuration globale de la filière demeure limité.

C'est à Pointe-Noire que la structuration est la plus visible. Elle peut s'expliquer par une concentration plus forte des activités bois, une proximité avec les zones industrielles et portuaires ainsi qu'une histoire plus ancienne d'organisations professionnelles dans cette ville.

En complément de ces structures, il convient de citer la Coopérative des Jeunes Menuisiers de Dolisie, qui regroupe 12 membres et est dirigée par Maître Mouamba.

3.3.3 Les centres de ressources et clusters

Plusieurs types de centres de ressources ont été identifiés :

3.3.3.1 Les centres de ressources privés, un accès à l'outillage pour tous

Ils offrent des prestations d'usinage sur la base d'un forfait par type de meuble. Ce sont des ateliers privés, outillés qui permettent, selon un prix établi, l'accès de certaines machines à des artisans non outillés. Bien qu'ils soient cantonnés uniquement à la fourniture de travaux d'usinage, ces initiatives privées sont essentielles car, sur tout le territoire, elles permettent à une très grande majorité des jeunes menuisiers d'accéder aux machines-outils. Ces centres de ressources sont appelés atelier de façonnage dans la suite du document.

3.3.3.2 Le Cluster Bois à Pointe-Noire, doté trop prématurément

3.3.3.2.1 L'association originelle, l'AMC

Le cluster est porté par l'association AMC (Association des Menuisiers du Congo), président, Naasson Boueya, laquelle regroupe 70 entreprises, dont l'objectif est la défense des intérêts des membres et la promotion des métiers du bois. Ses activités clés sont le partage d'expériences et l'accueil de nouveaux membres. Les seules ressources proviennent des adhésions des membres. Depuis le COVID l'association a enregistré une baisse importante du nombre de ses membres (de 300 entreprises avant le COVID à 70 à ce jour) ce qui a généré un affaiblissement du cluster.

3.3.3.2.2 Le cluster bois "Nkougamani " de Pointe-Noire

Identité	Cluster Bois Nkougamani, président : Naasson Boueya, regroupe 14 structures (36 structures avant le Covid) + membres d'honneur (CCIAM, MTME).
Moyens / Ressources	- Financiers : adhésion 25 000 Fcfa, cotisation mensuelle 10 000 Fcfa. - Humains : 1 gardien (séchoir), 1 agent administratif temps partiel. - Ressources : séchoir 20 m³ en cours d'exploitation. Équipements de tapisserie (stockage en container) et huit machines à bois (Stockage CETM) encore non exploités. - Revenus net potentiels de l'exploitation du séchoir : (Chiffe d'affaire de 750 000 Fcfa / mois - Charges 250 000 Fcfa / mois) = 500 000 Fcfa / mois
Activités / Résultats attendus	- Activité actuelle : Séchoir seulement opérationnel depuis début 2025 : 3 fournées réalisées au moment de l'étude. - Résultats attendus : Mutualisation des outillages effective - Exploitation du séchoir. Tarif : 50 000 Fcfa/m³ (membres), 75 000 Fcfa/m³ (non-membres), (séchoir sur parcelle louée)
Projets / Difficultés	- Difficultés : - a/ un approvisionnement limité en bois légal débité, une restriction au bois légal réduisant la clientèle du séchoir à bois, - b/ une difficulté à réunir un FDR pour exploiter le séchoir (achat de 20M3 de bois légal), - c/ difficulté à payer le loyer du terrain où est installé le séchoir et à la sécurisation du site. - Problèmes : huit machines à bois encore non exploitées et stockées CETM. - Projet : exploitation progressive du séchoir (stock bois légal), mise en place d'un centre de formation (projet peu avancé).

À l'image de l'AMC, son association d'origine, le Cluster a vu ses effectifs fortement diminuer avec le COVID. Il se retrouve ainsi dans une situation paradoxale : doté par le PRCC d'équipements importants (un séchoir de 20 m³, du matériel de tapisserie et huit machines stationnaires de menuiserie), mais sans moyens logistiques, financiers et techniques pour les installer en sécurité et les exploiter. A ce jour, sa stratégie collective vise à réunir progressivement un FDR afin d'exploiter le séchoir, les revenus attendus devant ensuite permettre de rendre opérationnel le matériel de tapisserie.

En revanche, aucune solution n'existe encore pour les machines stationnaires stockées au CETM. Si l'attribution de ces équipements était cohérente avec la mission du Cluster, la crise du Covid a aggravé

ses difficultés et leur mise à disposition s'est révélée prématurée : absence de locaux adaptés, incapacité à les mettre en service et manque de fonds de roulement pour les exploiter.

3.3.3.3 Le Cluster Bois de Sibiti

Dans la répartition des fonctions entre 3 clusters, Brazzaville, Pointe-Noire et Sibiti, ce dernier est axé principalement sur le sciage des grumes et le séchage des débités. Le séchoir et la scie mobile ont été acquis et installés mais l'association supportant le cluster ne dispose pas de permis d'exploitation. Le cluster n'est donc pas dans la possibilité d'exploiter la scie mobile et le séchoir et de fait dans l'incapacité de fournir du bois séché aux deux clusters (Brazzaville et Pointe-Noire) comme prévu initialement. De plus, l'équipement est basé au siège du conseil départemental avec un loyer de 700 000 FCFA.

Le cluster fait donc face à un manque de ressources pour assurer son fonctionnement courant et payer son loyer. Le suivi du dossier s'avère complexe pour l'Ordonnateur national suppléant du FED, lequel souligne le risque de tentative de récupération du séchoir par le propriétaire du terrain ou de voir l'État être amené à intervenir.

3.3.3.4 Le Cluster Bois à Brazzaville, un nouveau modèle économique

3.3.3.4.1 Historique du cluster

Le Cluster Bois de Brazzaville est issu d'un long processus initié en 2007 avec l'association « Filière bois du F.J.E.C Congo, ensemble on peut tout ». En 2011, la création du Centre de Ressources Professionnelles (CRP) Nzete Kitoko, soutenue par la BAD et par le Forum des Jeunes Entrepreneurs du Congo (FJEC), marque une première étape vers la mutualisation des équipements, la formation technique et l'accompagnement des artisans.

À partir de 2020, une nouvelle dynamique conduit à la création de l'association "Cluster BrazzaBois" et de la société Wengé CRP-Bois (création effective en 2023). La société Wengé CRP-Bois est chargée de gérer l'utilisation des équipements pour la production, tandis que les associations se concentrent sur la formation. Le PRCC II apporte de nouveaux équipements (séchoir, cabine de finition, machines d'affûtage, matériel de tapisserie).

Malgré des avancées (nouveaux équipements, incubation d'entreprises), des tensions de gouvernance et des désaccords persistent.

3.3.3.4.2 Wengé-CRP Bois

Identité	Wengé CRP-Bois, société avec un capital de 1,5 million Fcfa réparti entre 12 actionnaires (cf. Statuts). Objet Social (cf. Statuts) : Production de kits de menuiserie et formations. Prestation de services. Travaux de menuiserie et assimilés.
Moyens / Ressources	- Moyens Financiers : accord-cadre FIGA (accord 25/09/2024) ; formations d'apprentis (FONEA), formations finition (ADEFAC), - Moyens Humains : 1 salarié, 4 prestataires techniques. - Ressources matérielles : parc machines à bois (mise à disposition par l'association filière bois (BAD); Séchoir à bois, matériel d'affûtage, équipements de tapisserie (UE PRCC).

Activités / Résultats	- Activités : - Prestations pour artisans incubés : achat groupé, usinage, accompagnement technique et managérial, séchage du bois - Formation professionnelle continue (méthodes, Lean 5S, Kaizen). - Incubation de 30 microentreprises - Résultats : Mise en place d'un nouveau modèle économique, 30 cartes d'artisans délivrées aux incubés. Constitution d'une première collection de 29 produits (mobilier, décoration), diffusés par le cluster.
Difficultés / Projets	- Difficultés : - a/ Résistances de certains bailleurs face aux démarches innovantes (Concentration des appuis sur l'équipement plutôt que sur l'ensemble des besoins). - b/ Problèmes d'accès régulier au bois légal de qualité à prix compétitif. - c/ Déficit d'informations fiables sur le marché (besoin d'étude approfondie). - d/ Incapacité actuelle à installer des machines fournies par le PRCC (affuteuses, etc) - Projets : Participation au projet 4CS porté par l'IECD, ADA – BLUM. Réflexion pour un inter-clusters pour favoriser le dialogue public/privé (Sibiti (cogénération), Brazza et Pointe-Noire (production et commercialisation))

Le dispositif repose aujourd'hui sur une étroite collaboration entre l'association « Cluster BrazzaBois » (commercialisation et structuration du marché) et la société Wengé CRP-Bois (production, services et incubation).

La société Wengé-CRP Bois développe un modèle innovant basé sur :

- L'incubation de microentreprises artisanales,
- La mutualisation des moyens (machines, achats, services),
- La formation continue,
- La production d'une collection de produits commercialisée par le cluster.

Chaque microentreprise reste autonome mais bénéficie d'un accompagnement collectif pour améliorer sa production et accéder au marché.

Cependant, le cluster fait face à plusieurs défis : accès au bois légal, manque d'informations sur le marché, difficultés techniques et résistances institutionnelles.

Ce modèle vise une rupture avec les approches associatives traditionnelles, en plaçant l'entreprise et l'entrepreneur au cœur du développement. Son efficacité dépendra de sa capacité à générer des revenus durables et à être validé par le marché.

3.3.4 Une structuration différenciée entre secteur formel et secteur informel

Les enseignements issus des enquêtes de terrain, croisés avec les études antérieures (notamment PACIGOF 2021), mettent en évidence une différenciation marquée entre secteur formel et secteur informel.

3.3.4.1 Secteur formel

Le secteur formel (concessionnaires forestiers, transformateurs industriels, transporteurs) est historiquement peu syndiqué. Il y a deux organisations interprofessionnelles principales :

- UNICONGO (Union Patronale et Interprofessionnelle du Congo), non spécialisée dans la filière bois, elle regroupe 7 membres, concessionnaires forestiers industriels
- UNIBOIS (Union Patronale des entreprises privées de la filière bois) : 12 membres qui sont des petites et moyennes entreprises de la filière bois, dont 6 en activité. UNIBOIS est en phase de relance.

Plusieurs acteurs font état d'un désengagement progressif des grands opérateurs, ce qui contribue à l'absence d'un porte-parole structurant et reconnu de la filière forêt-bois à l'échelle nationale.

3.3.4.2 Secteur informel

À l'inverse, le secteur informel (menuisiers, scieurs artisanaux) se caractérise par une multiplicité d'associations locales, souvent créées dans le cadre de projets d'appui. Ces structures présentent certaines limites récurrentes telles que la faible autonomie financière, un fonctionnement épisodique et une difficulté à maintenir une activité collective en l'absence de commandes ou de projets.

Au-delà du nombre d'organisations existantes, la gouvernance interne constitue globalement un facteur limitant majeur de la structuration du secteur. Des modes de gouvernance concentrés autour de la plus grande entreprise du groupe, une mauvaise capacité à assurer l'animation collective et une faible capacité à mutualiser durablement les moyens (achats, équipements, accès au marché) expliquent en grande partie la difficulté à pérenniser les dynamiques collectives initiées dans le cadre de projets.

3.3.5 Enjeux et limites de la structuration collective

La pérennisation des initiatives de structuration reste limitée en raison de :

- Contraintes économiques fortes,
- Problèmes de maintenance et de disponibilité des équipements,
- Manque de compétences techniques et managériales,
- Dépendance aux financements de projets.

Toutefois, l'existence de quelques organisations actives et de clusters pilotes, bien qu'encore fragiles, constitue une base pertinente sur laquelle il est possible de s'appuyer pour renforcer progressivement la structuration de la filière, à condition de consolider leur gouvernance, leur représentativité et leur capacité opérationnelle.

3.4 Cartographie des zones de production et de transformation

La cartographie des zones d'enquête est présentée précédemment :

- Carte 1 (page 14) : montre la localisation des villes d'enquête et des postes de contrôle qui ont servi au suivi des flux de sciages ;

- De la Carte 2 (page 25) à la Carte 6 (page 29) : sont présentées la géolocalisation de l'essentiel des acteurs enquêtés (vendeurs de bois et menuisiers) ;

Les cartes illustrant les flux de production et de commercialisation sont présentées au § 4.

3.5 Catalogue des produits disponibles sur le marché intérieur

Comme indiqué précédemment (cf. §3.1), le marché intérieur du bois couvre :

- Les sciages bruts (planches, bastings, chevrons, madriers, coffrage) ;
- Les panneaux (contreplaqués et panneaux en bois massif)
- Les produits transformés (meubles, menuiserie bâtiment, autres produits bois) ;
- Les produits issus aussi bien du secteur artisanal que du secteur industriel, dès lors qu'ils sont destinés au marché domestique.

Ci-après sont listés les différents types de produits actuellement disponibles sur le marché intérieur.

3.5.1 La typologie des sciages et des panneaux

3.5.1.1 Les sciages bruts

Les informations présentées ici sont issues des enquêtes détaillées réalisées au niveau des vendeurs de bois (dépôts de bois et quincailleries). Comme indiqué au § 3.2.1, 362 structures ont été enquêtées dans le cadre de cette étude. Plus de 1 000 données détaillées (dimensions, essences, prix d'achat et de vente...) ont été collectées sur les sciages vendus par ces différentes structures. L'analyse de ces données nous a permis de dresser une typologie des sciages que l'on rencontre sur le marché local.

De manière générale, les sciages rencontrés sur le marché local sont très majoritairement de longueur 6 m (plus de 93% des données collectées). Les sciages bruts se répartissent en six catégories de produits dont les caractéristiques principales sont les suivantes :

- **Basting** : sciage de section rectangulaire, le plus souvent d'épaisseur 4 cm et de largeur comprise entre 12 cm et 17 cm. Les bastings représentent 24% des types de produits cités (265 / 1 084 données détaillées) ;
- **Chevron** : sciage de section carrée 6 cm x 6 cm ou 8 cm sur 8 cm. Les chevrons représentent également 24% des types de produits cités par les vendeurs de bois (262 / 1 084 données détaillées) ;
- **Lattes** : sciage de section carrée ou rectangulaire, le plus souvent d'épaisseur 4 cm et de largeur comprise entre 4 cm et 8 cm ;
- **Madrier** : sciage de section rectangulaire et de forte épaisseur, le plus souvent d'épaisseur 8 cm et de largeur comprise entre 10 cm et 20 cm. Les madriers ont rarement été cités par les vendeurs (4%) ;
- **Panneau** : sciages de section rectangulaire, d'épaisseur faible (3 cm à 4 cm) et de forte largeur (30 cm à 40 cm). Les panneaux ont rarement été cités par les vendeurs (4%) ;

- **Planches et coffrage** : comme pour les panneaux, il s'agit de sciages de section rectangulaire, d'épaisseur faible (3 cm à 4 cm) et de forte largeur (généralement 30 cm). Le terme de **coffrage** concerne les planches de bois blanc (comme l'Ayous) destinées au coffrage dans le BTP.

Le Tableau 13 détaille les différentes dimensions de chaque catégorie de produits, telles qu'elles ont été citées lors des enquêtes ainsi que la part correspondante de citations, afin d'identifier les dimensions les plus communes pour chaque produit.

Tableau 13 : Typologie des sciages présents sur le marché local et usages

Type	Part (%)		Dimensions		
	Type	Sous-type	Epaisseur (cm)	Largeur (cm)	Longueur (m)
Basting	24%	20%	4	12	6
		8%	4	15	6
		67%	4	16	6
		4%	4	12 à 17	4 ; 5 ou 6
Chevron	24%	30%	6	6	6
		65%	8	8	6
		5%	6 ou 8	6 ou 8	2 à 6
Latte	22%	26%	4	4	6
		16%	4	6	6
		43%	4	7	6
		15%	3 ; 3,5 ou 4	3 à 8	2,5 ; 3 ; 4 ; 5 ou 6
Madrier	4%	19%	8	16	5 ou 6
		34%	8	17	6
		47%	7 ; 8 ; 10	10 ; 14 ; 15 ; 16 ou 20	5 ou 6
Panneau	4%	17%	4	30	3 ; 5 ou 6
		29%	3	40	6
		29%	4	40	2,5 ; 5 ou 6
		24%	3 ; 3,5 ou 4	30 ou 35	3 ; 4 ; 5 ou 6
Planches et coffrage	22%	28%	3	30	6
		16%	3,5	30	6
		51%	4	30	6
		6%	3 ; 4 ; ou 5	25 ; 30 ; 35 ou 40	3,5 ; 4 ou 6

En fonction de leur méthode de production (industrielle ou artisanale) et de leur état (sciage vert ou sciage sec), on distingue quatre catégories de produits :

- Les sciages industriels verts : sciages industriels séchés à l'air libre, notés S AD ;
- Les sciages industriels séchés artificiellement en séchoir, notés S KD ;
- Les sciages artisanaux produits à la tronçonneuse, notés SA T ;
- Les sciages artisanaux produits avec une scie mobile de type Lucas Mill, notés SA LM.

En ce qui concerne les sciages industriels, la capacité de production des unités de transformation installées est listée dans le Tableau 14. Cette liste issue du rapport ATIBT 2019⁷, a été actualisée dans le cadre de la présente étude.

Comme le montre le Tableau 14, le parc industriel se compose principalement de scieries avec une trentaine d'unités fonctionnelles pour une capacité installée de plus de 1,3 millions de m³/an.

Tableau 14 : Outils de transformation des entreprises forestières industrielles (Source : ATIBT, 2019 – actualisation FRMi 2026)

Entreprise	Type d'activité	Capacité (m ³)	Localité	Département	Commentaire
ACI	Scierie	18 000	Dolisie	Niari	
	Déroulage	65 000			
	Contreplaqué	7 000			
AFRIWOOD	Scierie	6 000	Pointe-Noire	Pointe-Noire	A l'arrêt
BOIS KASSA	Scierie	IND	Liranga	Congo-Oubangui	
BPL	Scierie	60 000	Lopola	Likouala	
CDWI	Scierie	30 000	Mbomo, Lolotoumba	Cuvette Ouest	
CIB Olam	Scierie	255 000	Pokola	Sangha	
	Séchoirs	12 000			
	Moulurage	3 000			
	Lamellé-collé	IND			
	Menuiserie ind.	IND			
	Cogénération	4,1 MW			
	Scierie	51 000	Loundoungou-Toukoulaka	Likouala	
	Séchoirs	800			
	Scierie	100 000	Enyellé		
CIBN	Scierie	19 000	Mossendjo	Niari	
CODEXCO	Scierie	IND	Makoua	Cuvette	
Ent. Christelle	Scierie	IND	Talas	Cuvette Ouest	
FORALAC	Scierie	10 000	Bivéla	Kouilou	Fermée depuis 2010
	Scierie	30 000	Makabana	Niari	A l'arrêt, changement de propriétaire
	Déroulage	19 000	Matalila	Lékoumou	Fermée depuis 2016
	Contreplaqué	6 000			
GLOBAL WOOD	Scierie	3 000	Vindoulou	Pointe-Noire	
IFO	Scierie	230 000	Ngombé	Sangha	
	Séchoirs	12 000			
	Lamellé-collé	IND			
KIMBAKALA et Cie	Scierie	IND		Pointe-Noire	A l'arrêt
Likouala Timber	Scierie	70 000	Bétou	Likouala	

⁷ Etat des lieux des acteurs du secteur privé de la filière forêt-bois au Congo – Ngoya-Kessy, ATIBT, 2019

Entreprise	Type d'activité	Capacité (m³)	Localité	Département	Commentaire
	Séchoirs	12 000			
	Déroulage	6 000			
	Contreplaqué	IND			
	Lamellé-collé	IND			
MOKABI SA	Scierie	60 000	Moualé	Likouala	
	Séchoirs	12 000			
SEFYD	Scierie	80 000	Cabosse	Sangha	
	Séchoirs	12 000			
	Menuiserie ind.	IND			
SICOFOR	Scierie	30 000	Pointe-Noire	Pointe-Noire	
	Séchoirs	IND			
	Déroulage	51 000			
	Contreplaqué	7 000			
	Scierie	IND	Mapati	Lékoumou	
	Séchoirs	800			
SIFCO	Scierie	80 000	Tala-Tala	Sangha	
	Séchoirs	12 000			
SIPAM	Scierie	60 000	Mapati	Lékoumou	
	Séchoirs	800			
SOFIA	Scierie	60 000	Ollombo	Plateaux	A l'arrêt
SPIEX	Scierie	5 000		Lékoumou	
TAMAN IND.	Scierie	10 000	Hinda	Kouilou	
	Séchoirs	12 000			
	Déroulage	65 000			
	Contreplaqué	7 000			
Thanry Congo	Scierie	70 000	Ipendja	Likouala	
	Séchoirs	600			
	Déroulage	36 000			
WANG SAM	Scierie	30 000	Makoua	Cuvette	

A ce jour, le **contreplaqué** (CTP) est largement dominant dans la production locale de panneaux que l'on rencontre sur le Marché Intérieur du Bois du Congo. Seules quelques entreprises réalisent la production de contreplaqué sur le territoire national, il s'agit de :

- Likouala Timber : la production de contreplaqués de cette entreprise du Nord Congo est écoulée sur le marché local ou régional, à Brazzaville et Bangui (marché le plus proche de Bétou). Toutefois certains clients s'approvisionnent directement auprès de l'usine de contreplaqué qui est située à Bétou.
- SICOFOR : la production forestière de cette entreprise du Sud Congo provient de ses concessions situées dans le Niari et le Lékoumou. L'Okoumé constitue l'essence principale privilégiée pour les faces extérieures des CTP. Le seul intrant utilisé dans la fabrication est de la farine périmée, mélangée à la colle. Le processus de transformation repose sur deux chaînes de déroulage intégrant une étuveuse, une dérouleuse, un massicot, une jointeuse, une

plaqueuse et une calibreuse. La commercialisation de SICOFOR s'effectue par l'intermédiaire de quelques grossistes et de certains clients privés. La clientèle est majoritairement composée d'entreprises chinoises de construction, d'acheteurs originaires du Cabinda ainsi que de grossistes installés à Pointe-Noire et à Brazzaville. La capacité installée est de 7 000 m³.

- Le Groupe Taman : filiale du malaisien Rimbunan Hidjau, compte trois sociétés : Taman Industrie, la Société forestière et industrielle de Lé Boulou (SOFIL) et la Compagnie Industrielle des Bois du Niari (CIBN), soit un total de 1,47 million d'hectares de concessions situées au Sud Congo. La fabrication des contreplaqués est réalisée dans son usine de Hinda, aux portes de Pointe-Noire (environ 7 200 m³ en 2024, ce qui correspond à la capacité installée). L'essentiel de cette production reste destiné à l'exportation.
- ACI : était l'un des producteurs de CTP mais cette production a été fortement réduite entre 2023 et 2024 (< 300 m³/an, production intermittente) et a repris à un rythme plus régulier depuis mai 2025 (volume total de 750 m³ pour 2025, pour une capacité installée de 7 000 m³).
- FORALAC : était l'un des producteurs de CTP, avec une capacité installée de 6 000 m³, mais cette production est arrêtée depuis 2016.

Différentes épaisseurs de contreplaqués sont commercialisées par ces entreprises, il s'agit des épaisseurs 4 mm, 8 mm, 12 mm, 15 mm et 19 mm. Le format 4 mm en trois plis est le plus important pour le marché local. A noter que la production locale de CTP est compliquée par la nécessité d'importer la colle. Cette production locale est fortement concurrencée par les importations de CTP en provenance du Cameroun et du Gabon, à des prix compétitifs.

Likouala Timber est en train de développer des **panneaux en bois massif reconstitué (BMR)** qui sont des panneaux lamellés collés 1 pli. Ce type de panneau est identifié comme un marché d'avenir, à la fois par les entreprises industrielles et les menuisiers. Le produit actuellement en développement commercial chez Likouala Timber est un panneau massif d'épaisseurs 28 mm et 40 mm en bois rouge, qui devrait être commercialisé à partir du 1^{er} trimestre 2026.

Des panneaux BMR sont déjà produits aux portes de Brazzaville (à Kintélé), depuis quelques mois, par l'entreprise China Hunan Development qui est une société du groupe Wang Sam. Les panneaux produits sont d'épaisseurs 12, 15 et 18 mm, pour une dimension de 1,22 m x 2,44 m (dimension d'une feuille de contreplaqué). Différents types de finition sont proposés (vernis de différentes teintes, placage PVC). La production actuelle est d'environ 100 panneaux par jour soit environ 45 m³/jour⁸ ou un peu plus de 1 000 m³ / mois. Ces panneaux sont destinés au marché de Brazzaville et vendus à un prix compris entre 24 000 FCFA et 30 000 FCFA l'unité, en fonction de l'épaisseur et de la finition.

En Europe, le panneau en bois massif reconstitué (BMR) s'est imposé comme une solution compétitive et pratique pour les menuisiers et ébénistes, grâce à sa stabilité, ses grands formats, ses faibles pertes et son gain de temps. Il offre aussi une opportunité de valoriser les bois tropicaux à travers de nouveaux produits. Dans cette logique, Likouala Timber développe une offre de panneaux lamellé-collé, accompagne la formation des artisans et structure une réponse adaptée au marché local.

⁸ Calculé sur la base d'une production de 100 panneaux de 15 mm et en considérant 24 jours de production par mois.

Le développement de panneaux en bois massif (produits par les industriels) pourrait aussi favoriser l'émergence d'un mobilier résidentiel plus moderne et compétitif fabriqués par les menuisiers.

3.5.2 Les produits locaux industriels

Certaines grandes entreprises forestières du Nord Congo proposent une offre en produits locaux industriels. Trois types de produits sont ainsi mis en vente sur le marché local :

- La menuiserie de construction,
- Les maisons en bois,
- Le mobilier haut de gamme

3.5.2.1 La menuiserie de construction

Contexte

Les entreprises forestières Congolaise Industrielle du Bois (CIB) et Likouala Timber (LT) sont les deux entreprises positionnées sur ce secteur d'activité qui concerne essentiellement portes, fenêtres, escaliers et parquet. Elles fabriquent, soit en série soit sur commande, des portes et des fenêtres suivant des dimensions standard. La pose des produits est réalisée par des menuisiers sous-traitants pour des menuiseries déjà assemblées (CIB) ou des menuiseries dont la finition (assemblage) est réalisée ensuite sur le chantier (LT).

En termes de commercialisation, on note deux approches différentes. La menuiserie bâtiment est actuellement vendue directement aux particuliers construisant leur maison, sans réseau commercial structuré et sans showroom pour LT – qui est actuellement à la recherche d'un local pour mettre en place un showroom qui devrait être opérationnel dans le courant du 1^{er} trimestre 2026. Pour CIB, la vente sur base d'un catalogue numérique est privilégiée depuis la fermeture du showroom en 2023.

Pour les très gros chantiers, la menuiserie bâtiment est généralement importée par les entreprises du bâtiment. Ainsi, mis à part le choix du matériau (Bois ou Aluminium), malgré les délais et coûts du transport, les grandes entreprises du bâtiment, ne privilégient généralement pas l'offre nationale.

Segmentation de l'offre

- Porte d'entrée double battant - largeur 1,50 m, hauteur 2,20 m - Sapelli, posée : 600 000 FCFA posé (Likouala Timber) ;
- Porte intérieure simple battant – largeur de l'ouvrant 90 cm, hauteur 2,20 m - bois rouge, posée : 300 000 FCFA (Likouala Timber) ; 375 000 FCFA si Aniégéré ou Iroko ;
- Fenêtre double battant simple vitrage – largeur 1 m, hauteur 1,16 m - posée : 300 000 FCFA (Likouala Timber) ;
- Parquet massif d'épaisseur 25 mm, non posé (Tali, Iroko, Doussié) : 35 000 FCFA/m² (Likouala Timber). Le coût de la pose collée du parquet varie entre 12 000 FCFA/m² et 20 000 FCFA/m² (la colle est importée).
- Decking : Tali ou Mukulungu, non posé : 35 000 FCFA m² (LT)

- Habillage mural intérieur (toute essence disponible) ou extérieur (Tali, Mukulungu) : 35 000 FCFA/m² non posé, le coût de la pose varie entre 12 000 FCFA/m² et 20 000 FCFA/m².

La demande

Pour les grandes entreprises, les particuliers représentent presque les 3/4 des commandes, suivi par les membres du gouvernement, les ONGs et les entreprises diverses. Les clients ne font généralement pas appel à un maître d'œuvre et on observe peu de prescription de la part d'architectes.

Pour les artisans, les entretiens font apparaître que la demande est croissante, dopée par la construction.

Contraintes identifiées

- Le manque de formation des charpentiers et menuisiers,
- L'absence de standardisation des dimensions (demandées par les clients),
- La faible implication des architectes dans la maîtrise d'œuvre.
- Faible connaissance des clients des avantages qualité des produits et forte pression des prix de la concurrence.

Opportunités

Seule, une réglementation forte des importations sur les produits bois permettrait de relancer ce segment de marché. Si ce type de production profite d'abord aux ateliers bien équipés, il devrait ensuite entraîner les plus petits en leur offrant des opportunités de sous-traitance et de montée en compétences.

3.5.2.2 Les maisons en bois

Contexte

Comme pour la menuiserie bâtiment, les entreprises forestières industrielles CIB et Likouala Timber sont les seules entreprises qui se sont investies dans la construction bois. Cependant, cette filière reste marginale. Son développement est freiné par le coût élevé des intrants, les contraintes logistiques (le transport d'une maison de 150 m² nécessite 3 à 4 conteneurs) et l'absence de politique publique de soutien, malgré quelques projets pilotes.

En termes de fabrication, il s'agit d'une production industrielle de profils, suivie d'une seconde phase dédiée au montage et à la pose. Cette étape est réalisée en sous-traitance par des menuisiers formés par l'entreprise, organisés en structures de 10 à 15 personnes constituant des unités mobiles de coupe, d'assemblage et de pose sur chantier, ce qui permet un gain de temps et une meilleure logistique.

L'étroitesse du marché n'impose pas de faire de démarche commerciale car les entreprises sont connues grâce à leurs réalisations précédentes. Après présentation du besoin par le client, une proposition est faite par l'architecte lié à l'entreprise pour une adaptation de modèles standards.

Segmentation de l'offre

- Maisons de chantier d'une surface allant de 80 m² à 150m², composées d'une chambre avec cuisine et salon. Le prix moyen se situe autour de 600 000 FCFA/m² posé (Likouala Timber).
- Maisons forestières : pour travailleurs de l'entreprise et disponibles à la commande externe (CIB)
- Maison économique (électricité plomberie, froid) en élaboration sur catalogue (CIB). Même gamme que les maisons de chantier de Likouala Timber, avec de dimensions et des prix équivalents (CIB) : maison bois (80 à 150 m² - prix moyen de 600 000 FCFA/m² posé - CIB)
- Maison VIP : haut de gamme de la maison bois, proposée par CIB.

La demande

La maison de chantier ou maison forestière, parfois vendue directement aux ouvriers des concessions, est sans conteste l'offre qui rencontre le plus de succès. Pour CIB, sur les trois dernières années, les maisons en bois représentent près de 70 % de son chiffre d'affaires local, avec un doublement du CA entre 2022 et 2024 (données déclaratives de l'entreprise). Cette situation met en évidence le fait que ce marché commence à prendre son essor.

La demande apparaît hétérogène selon les opérateurs. Chez CIB, plus de la moitié des commandes provient de membres du gouvernement, suivis par les particuliers, les ONG, l'administration, les employés des concessions, ainsi que les entreprises du bâtiment et diverses sociétés. En revanche, chez Likouala Timber, la demande se concentre principalement sur la construction de maisons de chantier.

Contraintes identifiées

- Coût des intrants (quincaillerie, produits de finition),
- Retards à l'import avec groupage lors de l'approvisionnement en quincaillerie (de qualité).
- L'absence de politique publique de soutien à la construction bois malgré des projets pilotes passés.

Opportunités

Des échanges sont en cours entre le Ministère de la Construction, de l'Urbanisme et de l'Habitat et l'une des entreprises pour la réalisation de constructions en bois pour une partie des programmes d'habitat à caractère social.

3.5.2.3 Le mobilier haut de gamme de production industrielle

Contexte

En 2021, le showroom de CIB (fermé en 2023) présentait un mobilier de qualité export, mais selon les dirigeants de l'entreprise, la technologie ne permettait pas d'atteindre une rentabilité compétitive à l'international (*source : entretien avec les dirigeants*). Si cette production de mobilier haut de gamme

était marginale dans le chiffre d'affaires de l'entreprise, elle constituait néanmoins un élément important pour l'image de marque du bois congolais, valorisant sa qualité tout autant que le savoir-faire de l'entreprise. Les sociétés forestières, CIB, Likouala Timber et SEFYD (menuiserie industrielle de moyenne capacité) disposent encore de ce savoir-faire, mais à ce jour cette offre reste peu mise en avant.

Segmentation de l'offre et demande

A ce jour, il est difficile de parler d'une offre structurée car, par essence, ce type de mobilier est réalisé souvent à la commande ou en petites séries.

Contraintes identifiées

Malgré le grand intérêt de cette offre bénéficiant du savoir-faire d'une industrie, de l'abondance et de la diversité d'essences de bois, atouts qui permettent de donner un caractère exceptionnel à ces productions, ces dernières sont peu mises en valeur localement (fermeture du showroom de CIB) et très peu d'exemples de ce type de productions ont pu être observés.

Opportunités

Seule, une réglementation forte des importations sur les produits bois permettrait de relancer ce segment de marché. Si ce type de production profite d'abord aux ateliers bien équipés, il devrait ensuite entraîner les plus petits en leur offrant des opportunités de sous-traitance et de montée en compétences.

3.5.2.4 La production des autres menuiseries industrielles

En dehors des menuiseries industrielles des grandes sociétés forestières du Nord (CIB, Likouala Timber et SEFYD), il existe, sur Brazzaville et Pointe-Noire, quelques menuiseries industrielles indépendantes des sociétés forestières.

Ces entreprises fonctionnent avec du sciage produit dans le pays, d'origine industrielle ou artisanale, en fonction de leur capacité de production et du segment de marché visé et avec des panneaux importés, notamment des contreplaqués (8 mm et 18 mm) pour une production moins couteuse. Ces entreprises sont généralement spécialisées dans la production de portes, de cuisines et mobilier résidentiel de moyenne gamme et de haut de gamme.

Nous avons rencontré certains de ces opérateurs : ils considèrent que le marché de Brazzaville est assez restreint et souhaitent développer leur activité avec du bois légal, voire certifié, pour toucher des marchés d'exportation.

Les quantités de sciages consommés par ces structures restent limitées (entre 40 et 120 m³ de sciage par an, avec un nombre limité de structures).

3.5.3 La production des artisans menuisiers

3.5.3.1 Spécificités des artisans menuisiers congolais

Avant de présenter les types de production des artisans menuisiers congolais, il convient de préciser que l'appellation de menuisier ne recouvre pas les mêmes métiers, au regard des produits fabriqués, suivant les standards internationaux et localement au Congo. De fait, contrairement aux filières bois observées dans les pays industrialisés, où les métiers sont fortement segmentés (charpentiers, menuisiers, ébénistes, fabricants d'emballages, etc.), la production artisanale congolaise repose majoritairement sur des artisans menuisiers polyvalents. Ces derniers sont en mesure de réaliser des productions relevant de la charpente, de l'ébénisterie et, dans certains cas de la fabrication de produits spécifiques tels que les cercueils ou les carcasses (de fauteuil et de salons).

A titre de comparaison, le [Tableau 15](#) illustre ces différences d'appellation au plan international et au Congo et donne une évaluation des volumes fabriqués (source : entretien avec les membres du cluster de Pointe-Noire).

Tableau 15 : Répartition des métiers du bois de la 3^{ème} transformation au sein du cluster de Pointe-Noire.

Standards internationaux		CONGO			
Métier	Produit		Métier	Produit	Part (%)
Charpente	Toiture	MENUISERIE	Charpente	Toiture, Plafond, Cloison, Escaliers, Parquets	22 %
MENUISERIE	Portes Fenêtre Cloison, Parquets Escaliers		Ébénisterie	Meubles, Portes (int., ext.) Fenêtre, Cercueils	50 %
Ébénisterie	Meubles				
Menuisier en siège	Carcasses		Tapisserie	Carcasses	10 %
Fabricant d'emballage en bois	Caisserie, Paletterie		Emballage		2 %
Sculpture	Sculpture		Sculpture	Sculpture	2 %
Coffrage	Coffrage		Coffrage	Coffrage	14 %
Part de la consommation de bois de chaque métier (estimations du cluster de PNR)					100 %

D'après les membres du Cluster de Pointe-Noire, l'ébénisterie concentre la moitié de la consommation de bois sur le marché intérieur. La charpente et le coffrage représentent également une part significative de la demande, notamment dans les zones urbaines. Les autres activités comme l'emballage et la sculpture restent marginales.

Cette structuration explique :

- La large gamme de produits proposés par un même atelier,
- La prédominance de productions sur commande,
- L'hétérogénéité des formats, des qualités et des niveaux de finition observés sur le marché.

Les types de produits considérés lors de l'enquête sont les suivants :

- Meubles : regroupe tous les types de mobilier résidentiel, scolaire et de bureau ;
- Menuiserie bâtiment ;
- Autres produits bois : concerne spécifiquement les cercueils, l'emballage et la caisserie.

Parmi les 438 structures enquêtées, 2 ont refusé de répondre à l'enquête et 6 des menuisiers enquêtés n'ont pas apporté de réponse claire en ce qui concerne la fabrication des produits : ils indiquent fabriquer tout ce que les clients demandent, sans précision de catégorie de produit. Par conséquent, ce sont 430 enquêtes qui constituent l'échantillon considéré dans l'analyse de la production des artisans congolais.

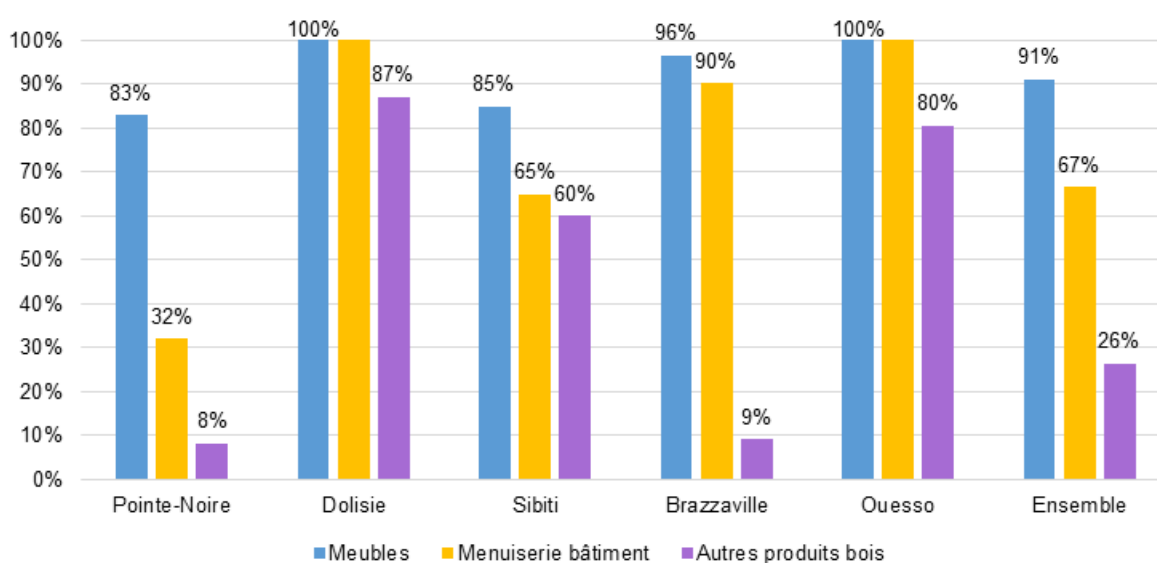


Figure 13 : Types de produits fabriqués par les artisans menuisiers

En fonction des types de produits fabriqués par les menuisiers, il est possible de distinguer les sept catégories de structures suivantes :

- **Atelier de façonnage** : structures qui mettent à disposition, d'artisans ou de particuliers non outillés, des prestations d'usinage du bois sur base d'un forfait par type de meuble. Ces structures sont des fournisseurs de services, elles fonctionnent comme des centres de ressources. Ces structures sont au nombre de 27 dans l'échantillon d'enquête.
- **Fabricants de meubles** : structures spécialisées dans la fabrication de meubles.
- **Fabricants de cercueils** : structures spécialisées, qui ne produisent que des cercueils,
- **Fabricants de menuiserie bâtiment** : structures spécialisées dans ce domaine
- **Menuisiers polyvalents** : menuisiers qui fabriquent tous types de produits (meubles, menuiserie bâtiment et autres produits bois)
- **Fabricants de meubles et menuiserie bâtiment,**
- **Fabricants de meubles et cercueils.**

La Figure 14 illustre la répartition des structures enquêtées par type de production et montre que les menuisiers spécialisés se rencontrent principalement à Brazzaville et Pointe-Noire : les menuisiers des zones rurales sont, par nécessité, peu spécialisés.

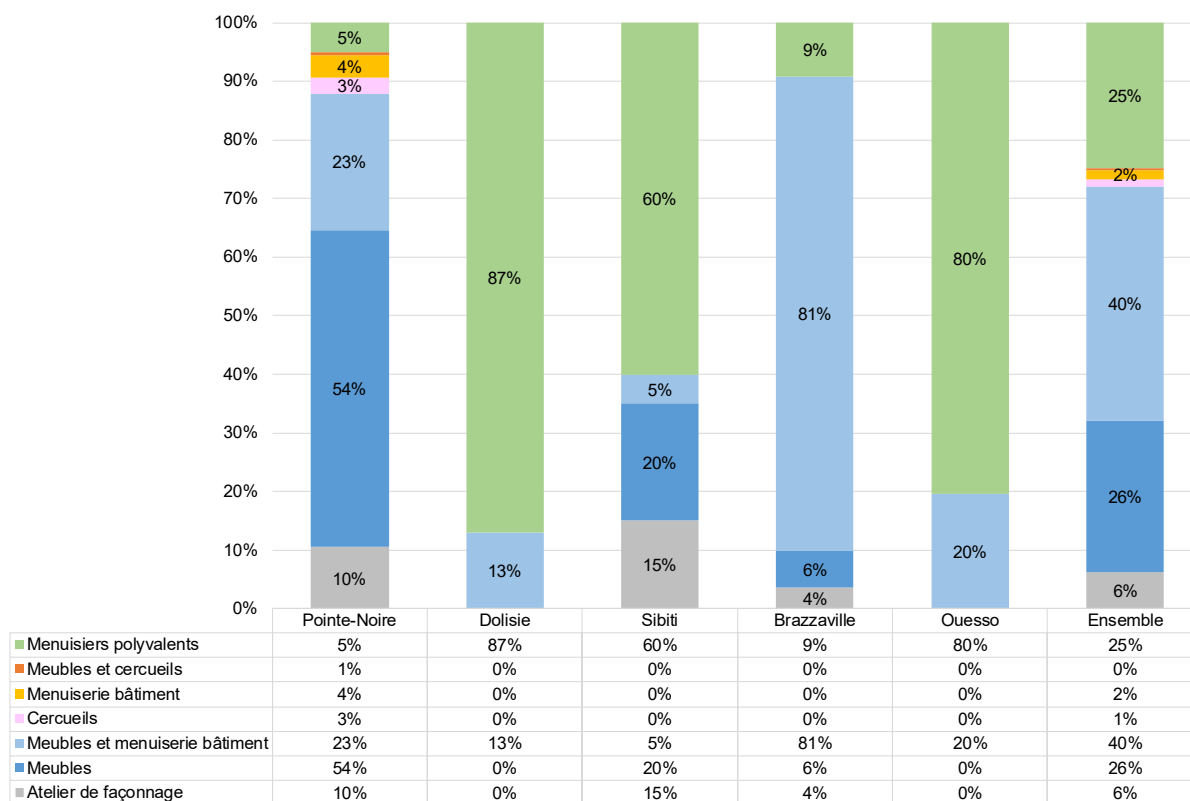


Figure 14 : Catégorisation des menuisiers enquêtés

3.5.3.2 La production des artisans congolais

Les enquêtes menées auprès des artisans menuisiers, principaux fournisseurs du marché local, permettent d'identifier une large gamme de produits. Le Tableau 16 présente une synthèse des produits fabriqués par ces acteurs.

Comme indiqué plus haut, parmi les structures enquêtées, 27 sont des ateliers de façonnage : ce sont 403 enquêtes qui constituent l'échantillon considéré dans le Tableau 16. Les produits listés sont classés par ordre décroissant de fréquence, pour l'ensemble de l'échantillon.

Tableau 16 : Produits fabriqués par catégorie et part des artisans les produisant, par localité

Produits	Pointe-Noire (162)	Dolisie (46)	Sibiti (17)	Brazzaville (137)	Ouessou (41)	Ensemble (403)
Meubles	93%	100%	100%	100%	100%	97%
Lit et sommier de 180	35%	100%	82%	82%	100%	67%
Lit et sommier de 140	30%	98%	88%	79%	100%	64%
Living	10%	100%	71%	25%	100%	37%
Ensemble table et chaises	18%	100%	71%	12%	98%	36%

Produits	Pointe-Noire (162)	Dolisie (46)	Sibiti (17)	Brazzaville (137)	Ouessou (41)	Ensemble (403)
Chaise	19%	91%	59%	15%	100%	36%
Table	13%	93%	47%	53%	100%	46%
Armoire deux portes	3%	80%	53%	23%	95%	30%
Mobilier scolaire	0%	46%	18%	0%	46%	11%
Mobilier de bureau	36%	0%	18%	15%	0%	20%
Fauteuil	4%	0%	18%	12%	71%	14%
Divers ⁹	5%	72%	0%	4%	100%	22%
Carcasses de salon	3%	91%	6%	2%	95%	22%
Aucun de ces produits	7%	0%	0%	0%	0%	3%
Menuiserie bâtiment	36%	100%	76%	93%	100%	71%
Portes extérieures	25%	98%	76%	69%	100%	58%
Portes intérieures	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Fenêtres	3%	80%	24%	3%	80%	21%
Plafond	21%	100%	71%	82%	100%	61%
Escalier	23%	98%	71%	83%	98%	62%
Coffrages	1%	93%	0%	1%	80%	20%
Aucun de ces produits	2%	28%	0%	0%	24%	6%
Autres produits bois	64%	0%	24%	7%	0%	29%
Cercueils	9%	87%	71%	9%	80%	28%
Emballage, caisserie, etc.	9%	67%	71%	9%	80%	26%
Aucun de ces produits	1%	76%	6%	1%	63%	16%

Ce tableau met en évidence le rôle central des menuisiers sur le marché intérieur du bois, ceux-ci produisant à la fois des meubles et de nombreux éléments destinés à la construction et à l'habitat (portes, fenêtres, plafonds, escaliers).

La production est dominée par des produits récurrents, adaptés à une demande locale fonctionnelle et à un pouvoir d'achat contraint. À l'inverse, le mobilier scolaire reste marginal (11 % des artisans), confirmant sa dépendance aux marchés publics et aux commandes ponctuelles.

Les pôles urbains de Brazzaville et de Pointe-Noire concentrent les volumes et la diversité de l'offre, tandis que les villes secondaires présentent une production plus spécialisée et une gamme de produit plus restreinte.

Ces résultats confirment le caractère majoritairement artisanal et orienté vers les produits finis du marché intérieur du bois, en complément des filières de sciage et des produits importés.

Dans le cadre des enquêtes, nous avons demandé aux artisans, pour les deux principaux produits qu'ils fabriquent, de détailler les différents éléments de coût. Les valeurs moyennes calculées par produit-type et par localité sont reprises dans le Tableau 17, avec une estimation de la marge dégagée (rapport,

⁹ Sous cette appellation, on retrouve : babyfoot, berceau, placard, meuble TV, table basse, décoration, ou support pour réchaud à gaz...

en %, entre revenu et prix de vente, le revenu étant la différence entre prix de vente et prix de revient).
Ces éléments sont analysés au §6 (page 134).

Tableau 17 : Prix moyen des principaux produits et estimation du revenu des artisans, par localité

Produit	Localité	Prix en FCFA							Marge (%)
		Matière Première	Quincaillerie Consommables	Machine	Main d'œuvre	Prix de revient	Prix de vente	Revenu	
Lit et sommier de 140	Pointe-Noire	24 800	8 550	6 350	4 500	44 200	63 250	19 050	30%
	Dolisie	47 500	7 650	4 850	6 650	66 650	96 650	30 000	31%
	Sibiti	Pas de donnée détaillée							
	Brazzaville	54 800	14 400	7 450	14 850	91 500	133 800	42 300	32%
	Ouessou	20 000	13 000	5 500	5 000	43 500	77 500	34 000	44%
	Ensemble	39 750	11 350	6 700	9 400	67 200	98 300	31 100	32%
	% prix de revient	59%	17%	10%	14%				
Lit et sommier de 180	Pointe-Noire	50 250	12 500	9 100	8 850	80 700	118 650	37 950	32%
	Dolisie	36 750	14 900	4 550	3 950	60 150	121 400	61 250	50%
	Sibiti	41 000	17 700	6 000	16 200	80 900	100 000	19 100	19%
	Brazzaville	61 150	16 700	8 400	11 500	97 750	161 150	63 400	39%
	Ouessou	37 300	16 850	6 450	7 700	68 300	97 000	28 700	30%
	Ensemble	48 850	15 900	7 000	8 800	80 550	133 400	52 850	40%
	% prix de revient	61%	20%	9%	11%				
Ensemble table et 6 chaises	Pointe-Noire	Pas de donnée détaillée							
	Dolisie	37 150	16 100	8 150	5 750	67 150	113 350	46 200	41%
	Sibiti	Pas de donnée détaillée							
	Brazzaville	69 000	13 000	9 500	22 500	114 000	165 000	51 000	31%
	Ouessou	42 500	21 250	10 250	14 750	88 750	120 000	31 250	26%
	Ensemble	44 250	17 300	9 100	11 550	82 200	124 150	41 950	34%
	% prix de revient	54%	21%	11%	14%				
Chaise	Pointe-Noire	4 500	2 400	900	1 500	9 300	41 650	32 350	78%
	Dolisie	Pas de donnée détaillée							
	Sibiti								
	Brazzaville	17 000	4 500	1 750	2 500	25 750	27 500	1 750	6%
	Ouessou	Pas de donnée détaillée							
	Ensemble	7 650	2 950	1 150	1 750	13 500	38 150	24 650	65%
	% prix de revient	57%	22%	9%	13%				
Table	Pointe-Noire	24 900	8 700	6 750	5 050	45 400	76 150	30 750	40%
	Dolisie	42 000	11 350	4 650	4 850	62 850	86 650	23 800	27%
	Sibiti	Pas de donnée détaillée							
	Brazzaville	32 300	10 300	6 100	10 050	58 750	120 700	61 950	51%
	Ouessou	31 300	16 400	9 100	10 800	67 600	95 400	27 800	29%
	Ensemble	30 850	12 450	7 350	9 100	59 750	99 850	40 100	40%
	% prix de revient	52%	21%	12%	15%				

Produit	Localité	Prix en FCFA							Marge (%)
		Matière Première	Quincaillerie Consom-mables	Machine	Main d'œuvre	Prix de revient	Prix de vente	Revenu	
Living	Pointe-Noire	55 900	12 250	17 500	19 500	105 150	151 250	46 100	30%
	Dolisie	59 500	23 700	7 050	5 050	95 300	157 300	62 000	39%
	Sibiti	Pas de donnée détaillée							
	Brazzaville	46 900	16 350	7 550	16 150	86 950	126 200	39 250	31%
	Ouessou	38 500	16 650	8 350	13 350	76 850	126 650	49 800	39%
	Ensemble	52 750	19 400	8 050	11 250	91 450	141 900	50 450	36%
	% prix de revient	58%	21%	9%	12%				
Armoire deux portes	Pointe-Noire	Pas de donnée détaillée							
	Dolisie	56 000	16 300	8 150	6 000	86 450	108 550	22 100	20%
	Sibiti	Pas de donnée détaillée							
	Brazzaville	47 350	27 650	9 200	18 000	102 200	155 550	53 350	34%
	Ouessou	45 500	35 000	5 000	15 000	100 500	120 000	19 500	16%
	Ensemble	50 800	23 400	8 550	12 900	95 650	134 100	38 450	29%
	% sur prix de revient	53%	24%	9%	13%				

Il ressort du Tableau 17 que le coût de production est dominé par la matière première (bois et contreplaqué). Par conséquent, toute politique influant sur le coût de la matière première aura un impact important sur la compétitivité des produits.

Deux produits sont à considérer séparément en raison des spécificités de leur production et usage. Il s'agit du mobilier scolaire et des cercueils.

En ce qui concerne l'équipement des écoles publiques, le mobilier scolaire, et en particulier les tables-bancs, est souvent réalisé dans le cadre de commandes publiques. La société Likouala Timber, qui dispose d'un contrat avec l'État, est l'un des principaux fournisseurs de ce marché. Sur base des quantités de tables-banc fournies par la société à l'état au cours des 8 années passées, nous avons estimé les quantités à produire annuellement pour alimenter les villes de l'enquête. Le volume unitaire de bois nécessaire à la fabrication d'une table-banc est d'environ 0,085 m³ de sciage. Il convient de noter que cette production est actuellement à l'arrêt, pour cause de défaut de paiement.

Les cercueils constituent un marché spécifique mais significatif, structuré autour d'ateliers spécialisés et d'associations professionnelles, notamment à Brazzaville. La production locale est concurrencée par des cercueils importés, appréciés par une clientèle aisée pour leur disponibilité immédiate. La quantité de bois nécessaire à la production d'un cercueil est, en moyenne, de 0,2 m³. Sur base des données de population 2025 (cf. § Tableau 24, page 81) et en considérant le taux de mortalité brute¹⁰, nous avons estimé le nombre de décès par an ainsi que le volume de sciages nécessaire à la fabrication des cercueils.

Le Tableau 18 présente le résultat des estimations de quantité de bois nécessaire à la production des tables-banc et des cercueils, sur base de ces données.

¹⁰ Le taux de mortalité brute moyen est 6,639 pour mille pour la période 2021 – 2023 – Source : <https://donnees.banquemondiale.org/indicateur/SP.DYN.CDRT.IN?locations=CG>

Tableau 18 : Estimation des quantités de bois nécessaires à la production des tables-banc et cercueils (m³ de sciages)

Localité	Population 2025 ¹¹	Tables-banc		Cercueils	
		Nb	Volume (m ³)	Nb de décès	Volume (m ³)
Pointe-Noire	1 512 986	10 000	850	10 050	2 010
Dolisie	189 757	1 400	119	1 250	250
Sibiti	36 090	300	26	250	50
Brazzaville	2 285 310	19 700	1 675	15 150	3 030
Ouessou	79 978	600	51	550	110
Ensemble 5 localités	4 104 122	32 000	2 720	27 250	5 450
Congo	6 541 569			43 350	8 670

3.5.4 Les produits importés

Les données d'importation présentées ci-dessous sont issues de l'ITC Trade Map¹².

3.5.4.1 Les contreplaqués et autres panneaux

Les données d'importation ne permettent pas de distinguer les contreplaqués destinés à la revente locale de ceux importés directement par les grandes entreprises du bâtiment. Les premiers constituent une concurrence directe pour les producteurs locaux, tandis que les seconds répondent sans doute à des besoins techniques spécifiques et ne peuvent donc pas être assimilés à une concurrence frontale.

En 2023, le Congo a importé 387 millions de FCFA de contreplaqués, dont 72% proviennent de Chine, 13% d'Inde, 8% du Cameroun et 4% du Liban. Les importations étaient de 165 millions de FCFA en 2020, environ 136 millions en 2021 et 2022 pour augmenter à 387 millions de FCFA en 2023, la Chine restant la première provenance des contreplaqués.

¹¹ La population 2025 a été estimée en tenant compte de l'accroissement annuel moyen issu du RGPH 5, à savoir 3,20% par an (valeur moyenne de la période 2007 – 2023).

¹² <https://www.trademap.org/Index.aspx>

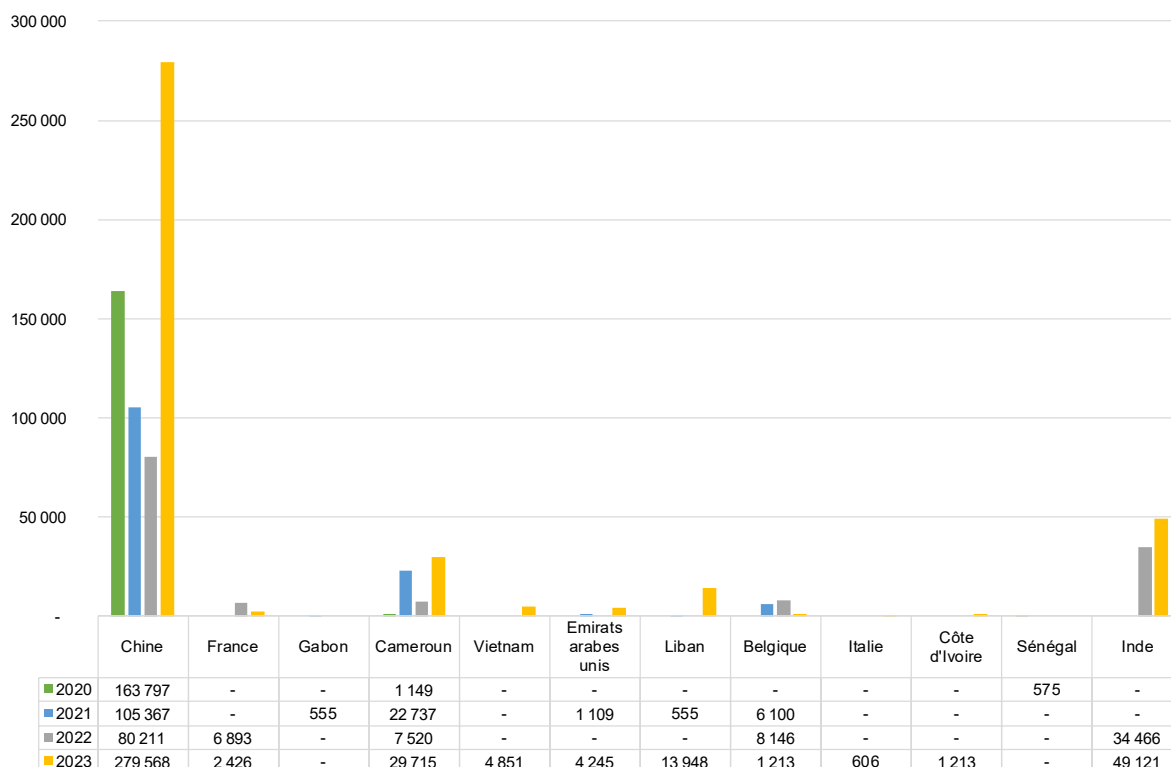


Figure 15 : Valeur des importations de contreplaqués et stratifiés en milliers de FCFA, par provenance, entre 2020 et 2023 (ITC Trade Map – réf 4412)

Source : ITC Trade Map, Référence 4412 : Bois contreplaqués, bois plaqués et bois stratifiés simil.

3.5.4.2 Le mobilier résidentiel

Les meubles importés, désormais majoritairement contemporains, se positionnent sur des segments moyens et haut de gamme. En cinq ans, l'offre s'est nettement modernisée à Brazzaville et Pointe-Noire, remplaçant les copies de meubles « de style » encore relevées par l'étude PACIGOF en 2020.

Ces articles sont comparables à ceux commercialisés dans les grandes enseignes françaises spécialisées, telles que Conforama ou BUT, mais avec un positionnement légèrement supérieur. Ils sont le plus souvent réalisés en panneaux d'aggloméré ou en MDF de qualité supérieure, et présentent fréquemment des finitions en mélamine structurée souvent de très belle qualité. Certains modèles affichent par ailleurs des influences orientales.

3.5.4.2.1 Principales provenances des sièges et mobiliers résidentiel et de bureaux importés

Entre 2020 et 2023, le Congo a importé entre 1,65 et 2,8 milliards de FCFA de sièges. La première provenance de ces sièges est la Chine (entre 43% et 64% de ces montants). Les pays européens (11 pays dans le détail), ensemble, représentent entre 17% et 39% de ces montants.

La Figure 16 montre la valeur des importations (en milliers de FCFA), pour les principaux pays concernés. Chaque année, ce sont une vingtaine de pays qui fournissent des sièges au Congo.

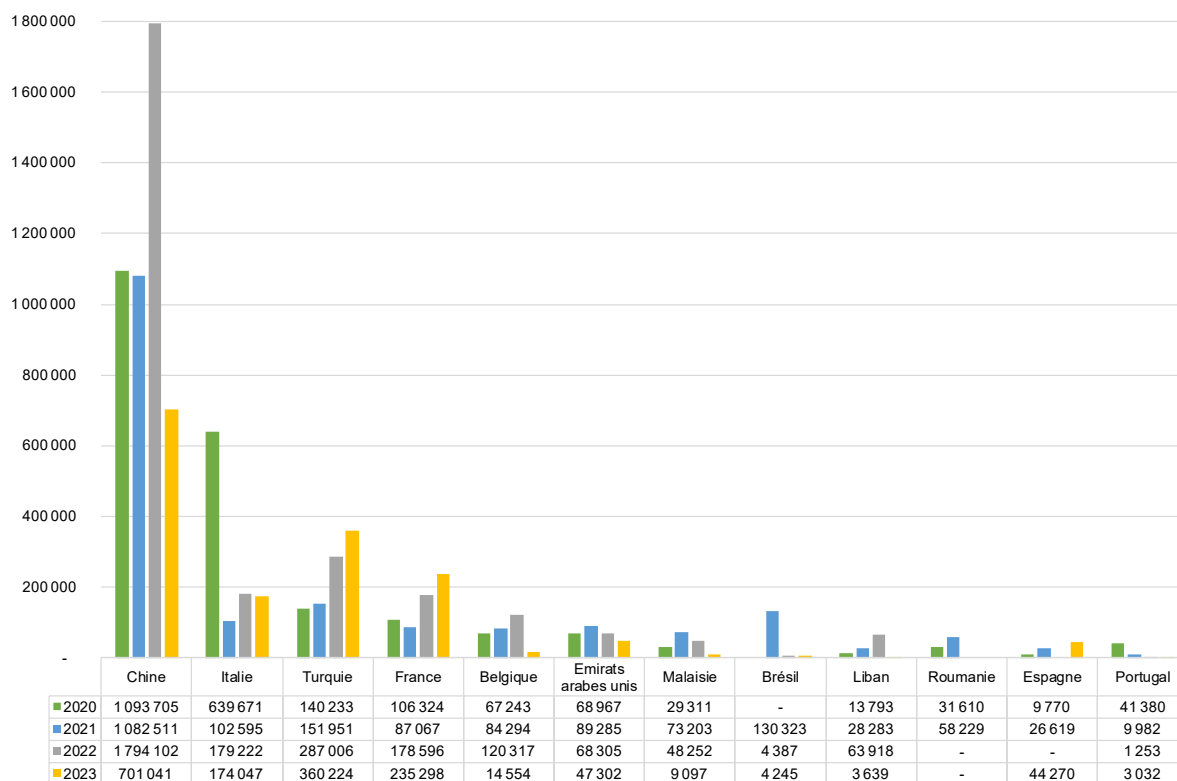


Figure 16 : Valeur des importations de sièges en milliers de FCFA, par provenance, entre 2020 et 2023 (ITC Trade Map – réf 9401)

Source : ITC Trade Map, Référence 9401 : Sièges à l'exclusion de ceux inclus dans 9402 (matériel médical)

Entre 2020 et 2023, le Congo a importé entre 3,2 et 7,1 milliards de FCFA de meubles. La première provenance de ces meubles est la Chine (entre 25% et 47% de ces montants). Les pays européens (15 pays dans le détail), ensemble, représentent entre 22% et 47% de ces montants.

La Figure 16 montre la valeur des importations (en milliers de FCFA), pour les principaux pays concernés. Chaque année, ce sont une trentaine de pays qui fournissent des sièges au Congo.

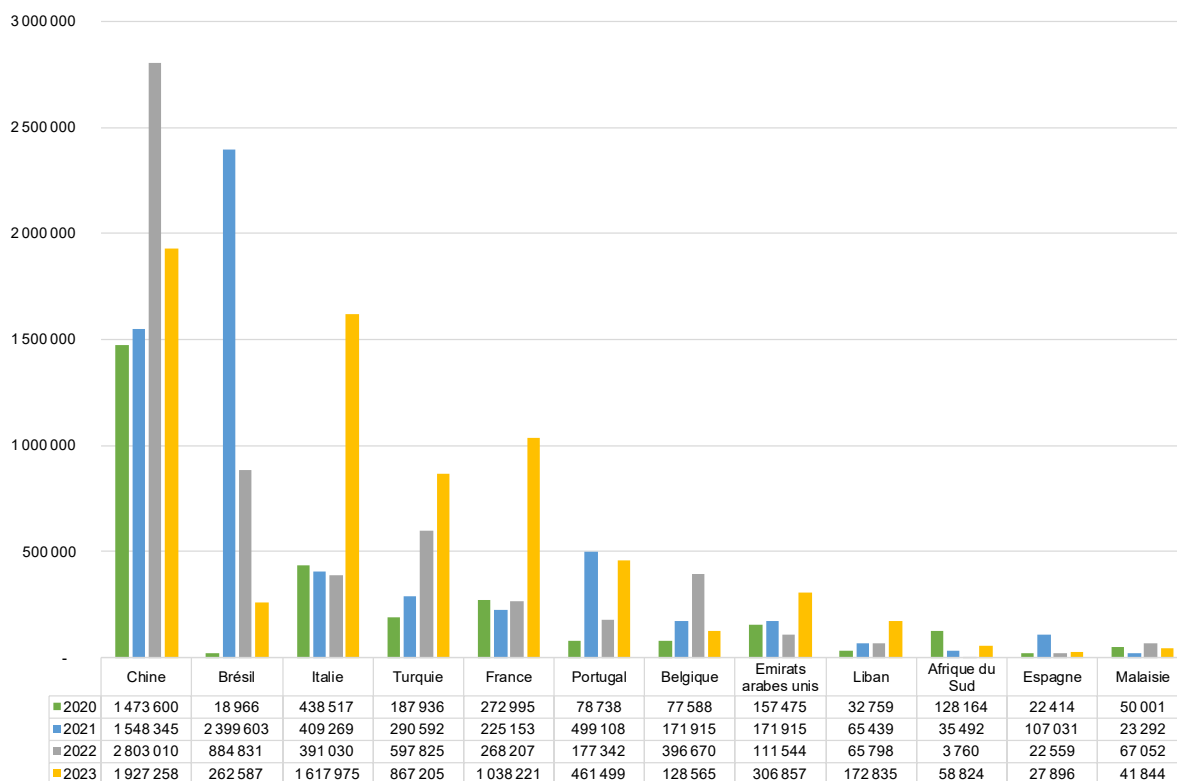


Figure 17 : Valeur des importations de mobilier en milliers de FCFA, par provenance, entre 2020 et 2023 (ITC Trade Map – réf 9403)

Source : ITC Trade Map, Référence 9403 : Meubles (autre que références 9401 et 9402)

La Figure 18 montre les prix minimum, maximum et moyen observés pour quelques produits : ces données sont issues de relevés de prix opérés dans des magasins de Brazzaville spécialisés dans le mobilier importé. Cette figure montre également les prix élevés de deux produits centraux de la maison, à savoir le salon et la table (de salle à manger).

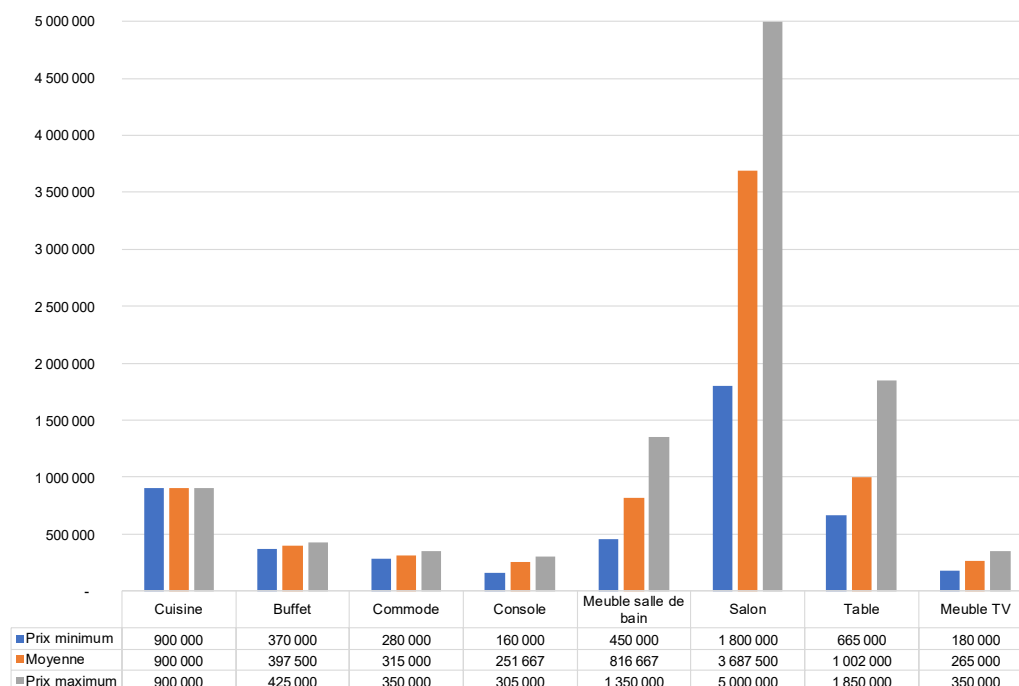


Figure 18 : Prix des différents types de mobilier importés

3.5.4.2 Positionnement et opportunité par type de mobilier importé

Tableau 19 : Positionnement et opportunité par type de mobilier importé

Type de mobilier	Positionnement	Opportunités
Les sièges et salons	De loin le segment le plus cher. Positionné clairement sur du haut de gamme. Manque de concurrence directe sur ce segment.	Ce segment est central dans l'équipement résidentiel. Il génère un fort chiffre d'affaires et la concurrence est faible.
Les tables de salle à manger	Segment intermédiaire-haut de gamme avec un prix relativement élevé.	Un autre produit central dans l'équipement résidentiel, une opportunité pour du sur-mesure artisanal.
Les meubles de salle de bain	Un marché de spécialité, un positionnement intermédiaire en prix, lié à la technicité (matériaux, robinetterie), avec comme seul diffuseur Bâtimat.	Un potentiel de concurrencer ce marché, sous réserve d'accéder à la technicité (matériaux, robinetterie),
Les buffets	Segment médian	- - -
Commodes	Segments abordables avec des prix assez bas.	- - -
Consoles et meubles TV	Segments les plus abordables	- - -

3.5.4.2.3 Le positionnement « prix » meubles importés / meubles locaux

Même si l'offre de produits importés a largement évolué, le comparatif des prix meubles importés / meubles locaux présenté lors de l'étude PACIGOF en 2021 est toujours d'actualité.

Le Tableau 20 ci-dessous, montre clairement, sur la base d'une salle à manger, que sur le moyen de gamme l'offre des industriels locaux est concurrentielle face à l'offre des produits importés.

Tableau 20 : Comparaison de prix entre meubles importés et meubles locaux : cas d'une salle à manger

LOCAL :	IMPORTE :
• Artisanal informel : moins de 400 000 FCFA	• Bas de gamme : 200 000 – 600 000 FCFA (équivalent Local Artisanat formel)
• Artisanat formel : 400 000 – 600 000 FCFA	• Moyenne gamme : 800 000 – 1 500 000 FCFA (équivalent Local Industriel)
• Industriel : 800 000 – 1 500 000 FCFA	• Haut de gamme : > 2 millions FCFA

Cependant, les entretiens avec certains industriels (notamment CIB) font apparaître qu'une production industrielle seulement tournée vers le marché local ne leur semble pas viable, étant donné la faible part de la population urbaine disposant de la capacité financière d'acquiescer ce type de meubles, en considérant également la durée de vie d'un meuble : le marché serait vite saturé. La fermeture par CIB de son show-room illustre cette stratégie de ne pas s'investir sur ce marché.

3.5.4.3 Les menuiseries bâtiment (portes et fenêtres) en aluminium et en bois

Les menuiseries bâtiment produites localement, subissent une forte concurrence des portes et fenêtres importées en aluminium. Ces dernières sont perçues comme plus modernes grâce à leur matériau, leur esthétique et leur durabilité, et elles répondent davantage aux attentes des investisseurs qui souhaitent donner une image contemporaine à leurs projets. Il convient de noter que les grandes entreprises du bâtiment importent directement certains produits pour leurs principaux chantiers.

Entre 2020 et 2023, le Congo a importé entre 410 millions et 1,31 milliards de FCFA de menuiseries en aluminium. La première provenance de ces menuiseries en aluminium est la Chine (entre 36% et 66% de ces montants). Les pays européens (7 pays dans le détail), ensemble, représentent entre 8% et 53% de ces montants, avec une très forte variabilité en fonction des années.

La Figure 19 montre la valeur des importations (en milliers de FCFA), pour l'essentiel des pays concernés. Chaque année, ce sont une dizaine de pays qui fournissent des menuiseries aluminium au Congo.

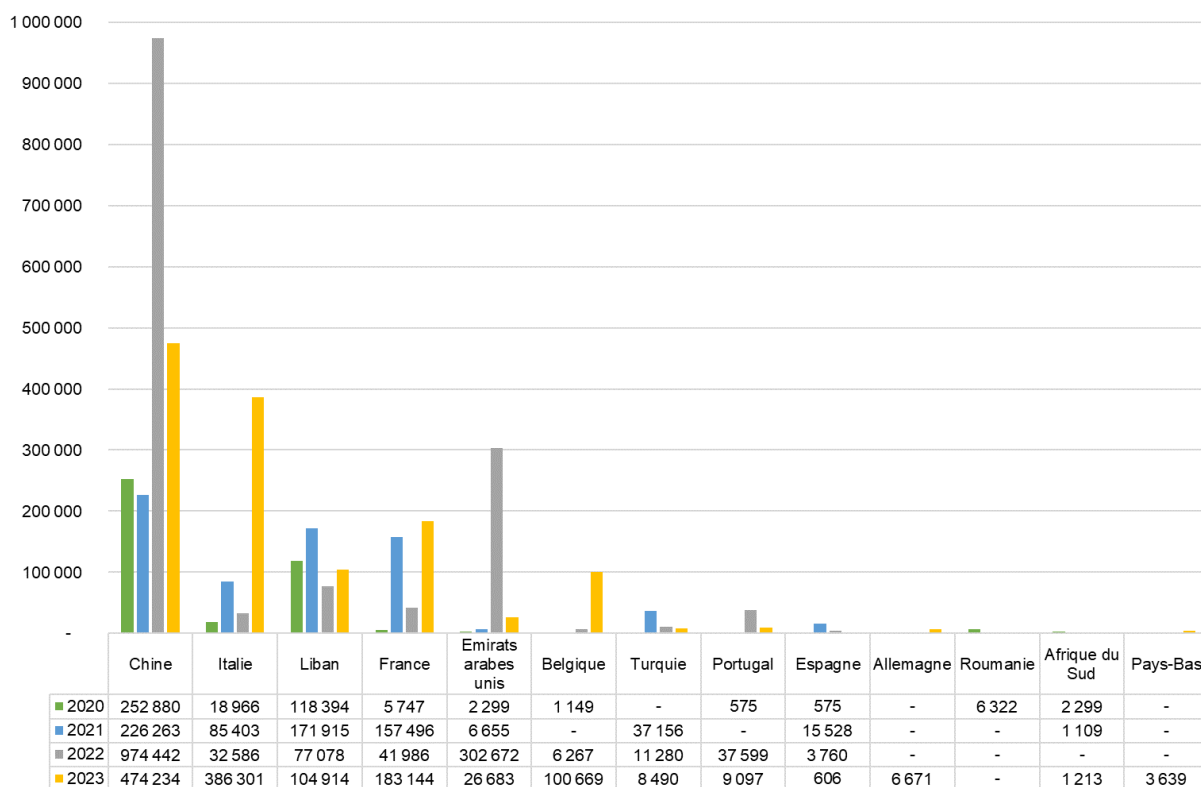


Figure 19 : Valeur des importations de menuiserie aluminium en milliers de FCFA, par provenance, entre 2020 et 2023 (ITC Trade Map – réf 761010)

Source : ITC Trade Map, Référence 761010 : Portes, fenêtres et leurs cadres, chambranles et seuils, en aluminium

Entre 2020 et 2023, le Congo a importé entre 320 et 670 millions de FCFA de menuiseries et charpentes en bois. La première provenance de ces menuiseries en aluminium est la Chine, avec une baisse sensible d'importance pendant cette période (81% en 2020 et seulement 46% de ces montants en 2023). Les pays européens (7 pays dans le détail), ensemble, représentent entre 5% et 30% de ces montants, avec une très forte variabilité en fonction des années.

La Figure 20 montre la valeur de ces importations (en milliers de FCFA), pour l'essentiel des pays concernés. Chaque année, ce sont 10 à 15 pays qui fournissent des menuiseries et charpentes bois au Congo.

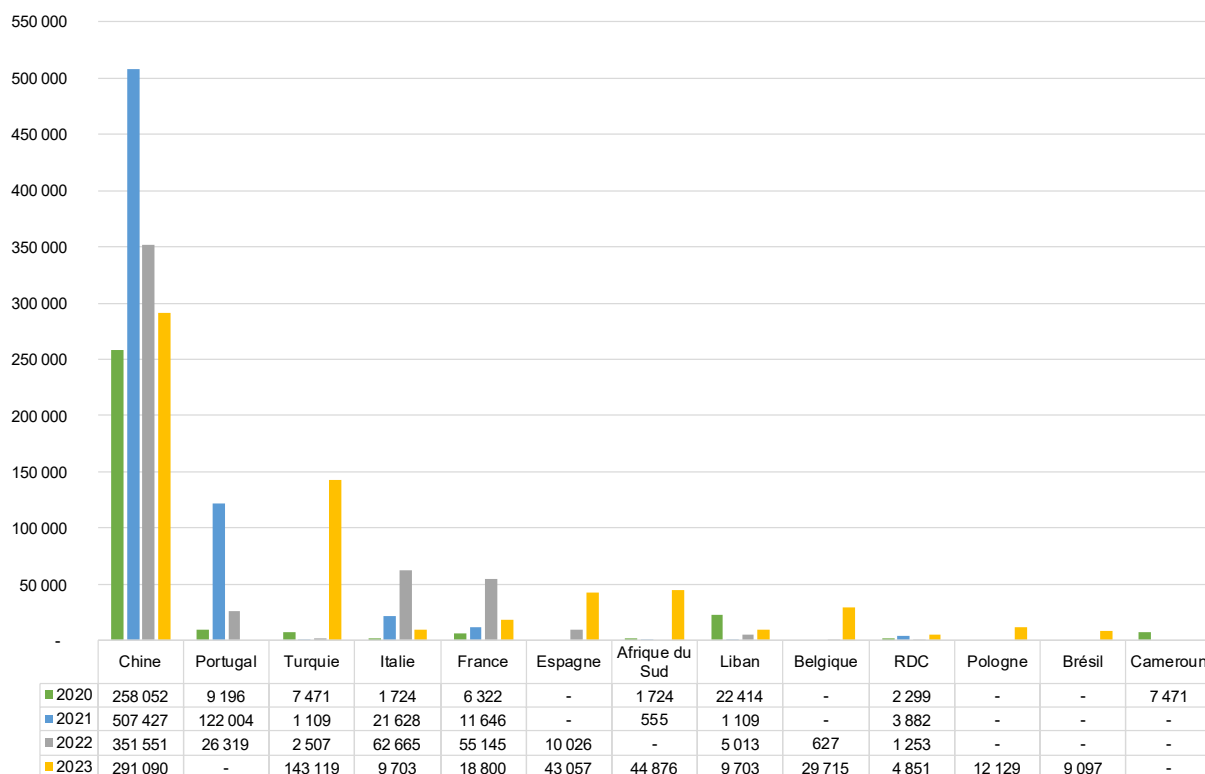


Figure 20 : Valeur des importations de menuiserie, charpente bois en milliers de FCFA, par provenance, entre 2020 et 2023 (ITC Trade Map – réf 4418)

Source : ITC Trade Map, Référence 4418 : Ouvrages de menuiserie et pièces de charpente pour construction, y.c. les panneaux cellulaires, les panneaux pour revêtement de sol et les bardeaux, en bois

3.5.5 Clientèle et usages

Le Tableau 21 ci-dessous présente les utilisateurs finaux (clients en bout de chaîne) ainsi que les produits fabriqués localement au Congo.

Tableau 21 : Utilisateurs finaux, types de produits achetés et origine (locale ou import)

Clients actuels	Production locale	Produits importés
Particuliers (Classe populaire dominante, faible pouvoir d'achat + Classe très aisée peu nombreuse)	Mobilier domestique Menuiserie bâtiment	Mobilier domestique
Institutions internationales	Mobilier de bureau (Volumes insignifiants)	Mobilier de bureau
Sociétés privées multi secteurs		
Sociétés pétrolières		
Entreprises du bâtiment	Bois de coffrage	Menuiserie bâtiment (portes, fenêtres) alu pour des bâtiments entiers,

Clients actuels	Production locale	Produits importés
		contreplaqué bakéliné ¹³ (pour remplacer le coffrage)
État : achat public (ministère, administration, école, église)	Logements sociaux (bas standing), Menuiserie bâtiment	Mobilier de bureau Mobilier scolaire

3.5.6 Formats, qualité et finition

Les formats disponibles sur le marché intérieur restent peu standardisés, en particulier pour les produits issus de la transformation artisanale. De manière générale :

- Les sciages sont vendus dans des dimensions variables, souvent adaptées aux besoins immédiats des clients et aux capacités de production des scieurs et menuisiers.
- Les produits finis (portes, fenêtres, meubles) sont majoritairement réalisés sur mesure, ce qui limite l'émergence de formats dominants strictement homogènes.

Concernant les finitions :

- Le bois brut reste largement dominant, notamment pour les usages structurels et les produits à bas coût.
- Le bois raboté est proposé de manière ponctuelle, principalement par les ateliers les mieux équipés.
- Le bois séché est peu disponible sur le marché intérieur, le séchage artificiel restant rare et le séchage naturel insuffisamment maîtrisé.
- Les finitions (ponçage fin, vernis, peinture) varient fortement selon le niveau d'équipement des ateliers et la capacité financière des clients.

3.5.7 Autoconsommation et usages secondaires

En zone rurale, une part non négligeable du bois issu du sciage artisanal est destinée à l'autoconsommation, notamment pour la construction de logements familiaux et d'infrastructures légères.

Les chutes et rebuts issus de la transformation sont fréquemment réemployés, soit pour la fabrication de petits meubles et d'objets utilitaires, soit comme bois énergie. Ces usages secondaires contribuent à une valorisation partielle des déchets, tout en soulignant les limites actuelles en matière d'optimisation de la transformation du bois.

¹³ Le contreplaqué bakéliné, réutilisable, est en expansion à Brazzaville et Pointe-Noire : il est utilisé par les grandes entreprises du BTP

4 DONNÉES DE PRODUCTION ET CONSOMMATION

4.1 Volumes de bois alimentant le marché intérieur

Plusieurs types de volumes sont considérés dans cette étude, correspondant à des niveaux distincts de la chaîne de valeur du bois :

- Les volumes exploités, correspondant aux prélèvements en forêt (en équivalent bois rond) ;
- Les volumes exportés, issus du secteur industriel formel ;
- Les volumes transportés et mis en marché, notamment observés aux postes de contrôle à l'entrée des centres urbains ;
- Les volumes transformés, correspondant aux quantités de bois achetées et utilisées par les menuisiers et artisans ;
- Les volumes consommés, c'est-à-dire le bois effectivement utilisé sur le marché intérieur, sous forme de produits finis ou semi-finis.

Dans le cadre de la présente section, l'analyse se concentre prioritairement sur les volumes de bois alimentant le marché intérieur, tout en mobilisant les données d'export comme point de comparaison.

4.1.1 Principes généraux et choix méthodologiques

Pour l'analyse des volumes de bois alimentant le marché intérieur, l'approche repose prioritairement sur l'analyse des flux physiques de bois entrant dans les principaux centres urbains, tels qu'observés aux postes de contrôle.

Cette approche par les flux présente plusieurs avantages : elle permet d'appréhender l'approvisionnement réel d'une ville, elle intègre à la fois les bois issus du sciage artisanal et ceux provenant du secteur industriel, et elle constitue une source fiable dans la mesure où les points d'accès sont bien identifiés.

Les volumes observés sur une période d'enquête de deux mois ont été extrapolés à l'année afin d'obtenir une estimation annuelle des volumes entrant dans chaque ville étudiée. Cette extrapolation repose sur l'hypothèse d'une activité moyenne sur l'année, tout en intégrant des ajustements destinés à tenir compte d'une sous-déclaration liée aux flux échappant aux contrôles et d'éventuels effets de saisonnalité.

Cette approche centrale est complétée par deux analyses :

- Une approche par l'aval, fondée sur les volumes de bois achetés et transformés par les menuisiers et artisans enquêtés, permettant d'estimer les volumes effectivement transformés en produits finis ;
- Une approche par l'amont, reposant sur la reconstitution des volumes produits par les scieurs artisanaux et par les opérateurs industriels alimentant le marché intérieur.

L'ensemble de ces approches est mobilisé de manière complémentaire afin d'identifier les ordres de grandeur et de discuter les écarts observés entre sources.

4.1.2 Estimation des volumes à partir des flux observés aux postes de contrôle

Les données issues des postes de contrôle constituent la base principale de l'estimation des volumes de bois alimentant le MIB. Elles correspondent aux volumes de bois débités (sciages) entrant dans les villes enquêtées sur la période d'observation. Comme indiqué au § 2.1, des enquêteurs ont été positionnés au niveau de 13 postes de contrôle couvrant les accès aux 5 villes ciblées, pour assurer un suivi des volumes de débits destinés au marché local. A noter que le suivi a été interrompu à Sibiti étant donné que les débits observés pendant les contrôles sont en fait destinés à Dolisie et Pointe-Noire.

Le Tableau 22 présente la synthèse des volumes contrôlés pendant une durée totale de deux mois sur l'ensemble des postes de contrôle, par type de produit et par localité.

Les types de produits considérés dans le suivi réalisé au niveau des postes de contrôle sont les suivants :

- S AD : sciage industriel vert ou séché à l'air libre ;
- S KD : sciage industriel séché artificiellement en séchoir ;
- SA T : sciage artisanal produit à la tronçonneuse ;
- SA LM : sciage artisanal produit avec une scie mobile de type Lucas Mill ;
- Déchet : sciages industriels considérés comme déchets par les entreprises forestières et reconditionnés pour le marché local ;
- CTP : contreplaqué ;
- P : planche éclatée en Ilomba – produit spécifique que l'on ne rencontre qu'à proximité de Pointe-Noire, utilisé dans la construction.

Tableau 22 : Volumes de bois local suivi par type et poste de contrôle sur 2 mois

Localité / Poste de contrôle	Type de produit							TOTAL	
	SA T	SA LM	S AD	S KD	Déchet	CTP	P	Volume (m ³)	Part (%)
Pointe-Noire									
Lemba	3 673	-	-	-	-	-	-	3 673	
Mengo	1 055	37	542	137	-	-	4	1 775	
Tchiamba-Nzassi	106	-	-	-	-	-	-	106	
Total Pointe-Noire	4 833	37	542	137	-	-	4	5 554	20%
Dolisie									
Péage Moukondo	454	115	59	100	0	0	0	729	
Ditadi	33	0	71	0	0	0	0	105	
Dibeni	55	94	276	0	0	290	0	716	
Total Dolisie	543	209	406	100	0	290	0	1 549	6%
Brazzaville									
Kintele	167	4 862	4 638	83	47	151	-	9 949	
Port ATC	158	522	-	1 459	-	-	-	2 139	
Port Yoro	567	239	16	19	-	-	-	840	
Péage de Nganga-Lingolo	99	-	-	-	-	-	-	99	

Localité / Poste de contrôle	Type de produit							TOTAL	
	SA T	SA LM	S AD	S KD	Déchet	CTP	P	Volume (m³)	Part (%)
Total Brazzaville	991	5 623	4 654	1 561	47	151	-	13 026	48%
Ouessou									
Ketta	0	2 421	3 514	0	0	0	0	5 935	
Port de Ouesso	0	390	699	0	0	0	0	1 089	
Total Ouesso	0	2 811	4 213	0	0	0	0	7 024	26%
Volume total contrôlé	6 367	8 679	9 816	1 798	47	441	4	27 153	
Part (%)	23%	32%	36%	7%	0,2%	2%	0,02%		

De manière globale, plus de 27 000 m³ de produits bois destinés au marché local ont été recensés sur deux mois. Ces chiffres sont à considérer comme des chiffres bruts étant donné qu'ils ne tiennent pas compte de la destination géographique finale des produits.

De fait, l'essentiel des volumes contrôlés au niveau de Ouesso et de Dolisie sont destinés à approvisionner d'autres centres urbains (essentiellement Brazzaville et Pointe-Noire) : afin d'éviter les doubles comptages, ces volumes ne doivent pas être inclus dans l'analyse finale. Le Tableau 23 présente les données résultant de ce nettoyage des données : au final, ce sont environ 18 800 m³ qui sont à considérer pour la suite des calculs.

Tableau 23 : Volumes de bois local par type et par localité (volume pour 2 mois)

Localité / Poste de contrôle	Type de produit							TOTAL	
	SA T	SA LM	S AD	S KD	Déchet	CTP	P	Volume (m³)	Part (%)
Pointe-Noire									
Lemba	3 673	-	-	-	-	-	-	3 673	
Mengo	1 055	37	542	137	-	-	4	1 775	
Tchiamba-Nzassi	106	-	-	-	-	-	-	106	
Total Pointe-Noire	4 833	37	542	137	-	-	4	5 554	29,6%
Dolisie									
Péage Moukondo	-	-	-	-	-	-	-	-	
Ditadi	33	0	71	0	0	0	0	105	
Dibeni	1	12	-	-	-	-	-	13	
Total Dolisie	34	12	71	0	0	0	0	118	0,6%
Brazzaville									
Kintele	167	4 862	4 638	83	47	151	-	9 949	
Port ATC	158	522	-	1 459	-	-	-	2 139	
Port Yoro	567	239	16	19	-	-	-	840	
Péage de Nganga-Lingolo	99	-	-	-	-	-	-	99	
Total Brazzaville	991	5 623	4 654	1 561	47	151	-	13 026	69,4%
Ouessou									
Ketta	-	84	-	-	-	-	-	84	
Port de Ouesso	-	-	-	-	-	-	-	0	
Total Ouesso	0	84	0	0	0	0	0	84	0,4%
Volume total contrôlé	5 858	5 755	5 267	1 698	47	151	4	18 781	
Part (%)	31,2%	30,6%	28,0%	9,0%	0,25%	0,80%	0,02%	100%	

Comme le montrent les figures suivantes, l'analyse détaillée des données relevées au niveau des postes de contrôle nous a permis d'établir une cartographie schématisée de la provenance des produits bois qui alimentent les marchés de Brazzaville (Figure 21) et de Pointe-Noire (Figure 22).

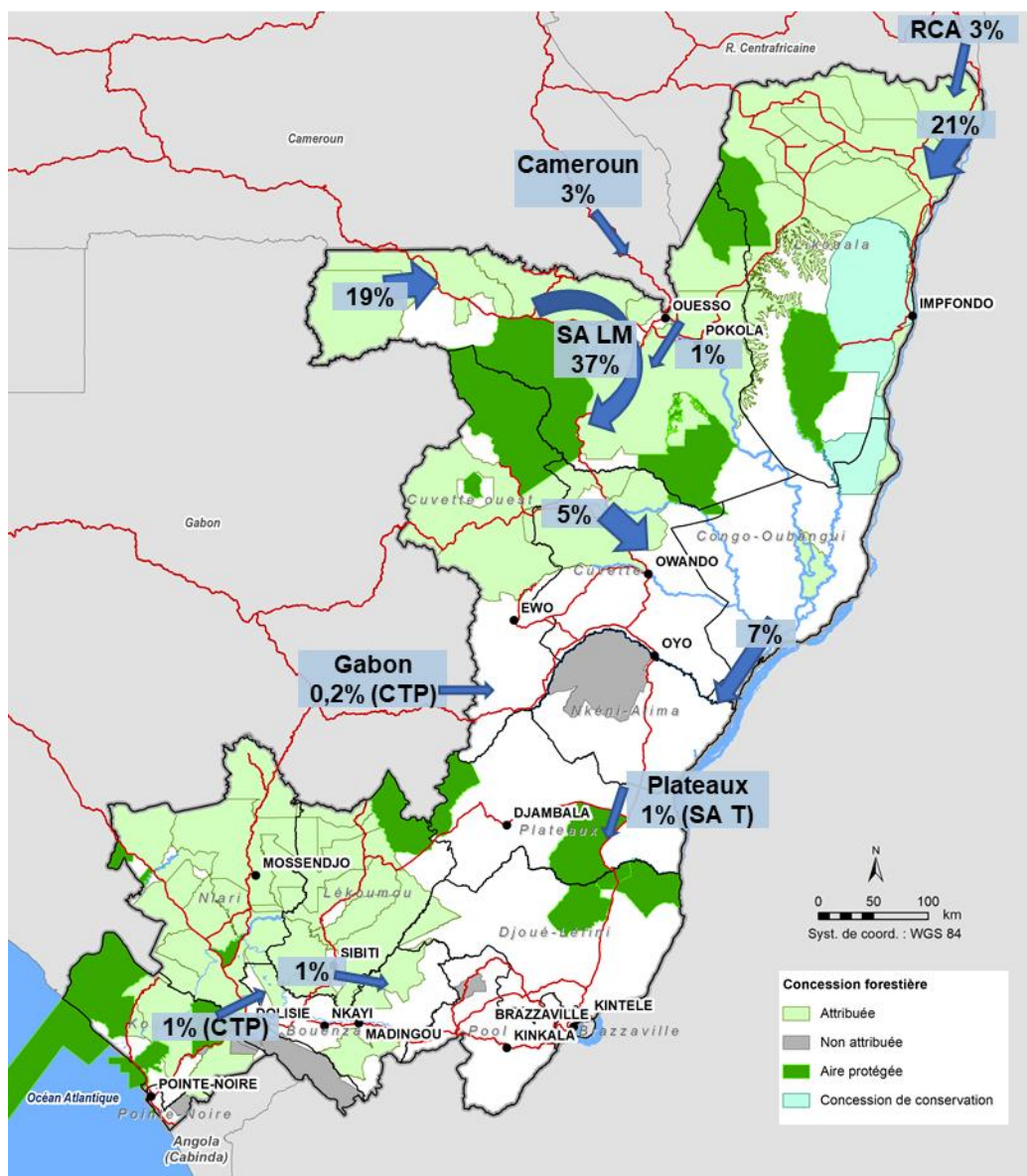


Figure 21 : Provenance des produits bois alimentant Brazzaville

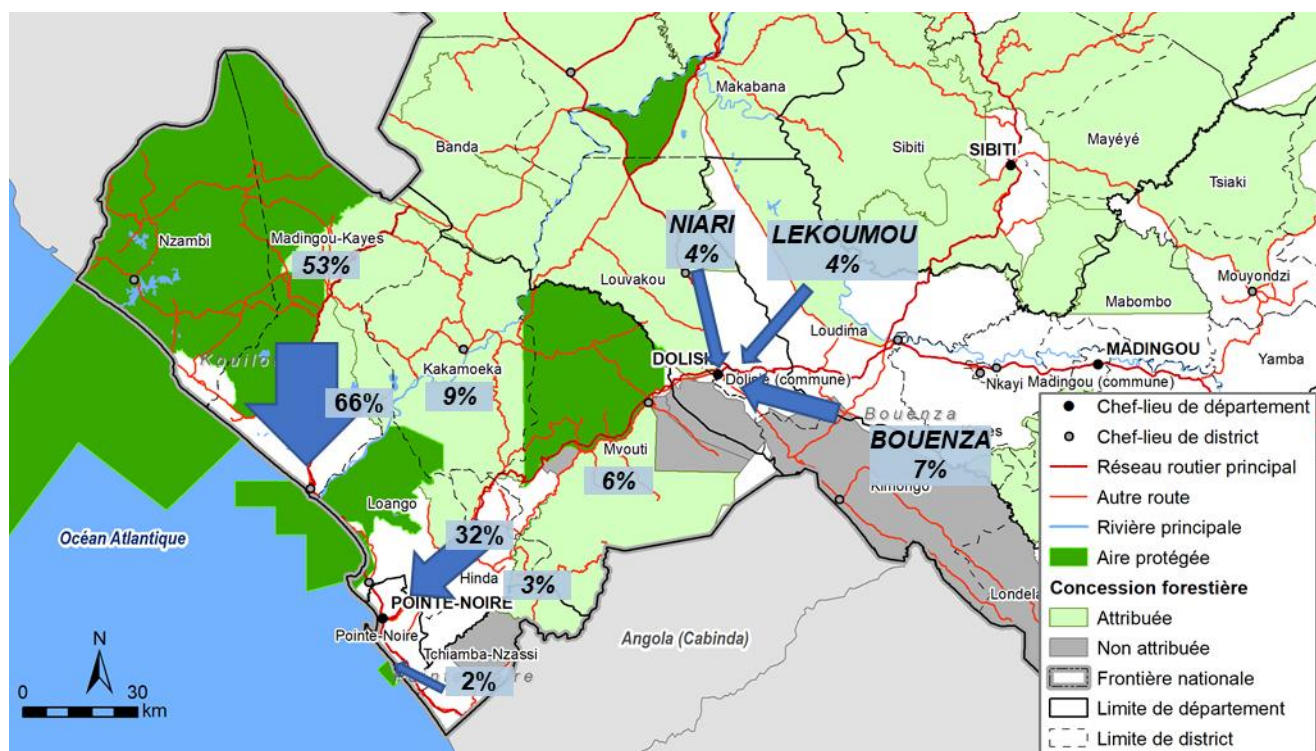


Figure 22 : Provenance des produits bois alimentant Pointe-Noire

Dans la Figure 22, seule la part des volumes dont la provenance est connue (au niveau du département ou du district) est représentée. A noter que 12% des volumes contrôlés sont de provenance géographique indéterminée.

La Figure 25 illustre la répartition par types de produits des volumes destinés au marché local, suivant les données des postes de contrôle. Ce graphique montre que, de manière générale, le marché local est essentiellement alimenté par la filière artisanale (61,9% de bois issu de la filière artisanale – incluant SA T, SA LM et P), avec cependant de très fortes disparités :

- Le bois issu de la production artisanale avec des scies mobiles (SA LM) alimente essentiellement Brazzaville (43%) et Ouessou (100%), et de manière plus anecdotique Dolisie (10%) des volumes contrôlés ;
- Pointe-Noire est essentiellement alimentée par du bois issu de la production artisanale à la tronçonneuse (88% de SA T) mais est également alimentée par du bois issu de la production industrielle (12%), avec une part non négligeable de bois industriel sec (2,5% de S KD) ;
- Brazzaville est alimentée à la fois par du bois issu de production artisanale (51%) et du bois issu de production industrielle (49%) avec une part notable de bois industriel sec (12% de S KD) ;
- Il est important de noter qu'une partie des approvisionnements locaux n'est pas visible ici pour Dolisie, Pointe-Noire et Ouessou : cela comprend une part de l'approvisionnement artisanal (qui circule en véhicules fermés ou qui évite les postes de contrôle) et une partie des approvisionnements industriels. Il s'agit dans ce cas des approvisionnements industriels en circuit court, essentiellement sous la forme de déchets de l'industrie et de contreplaqués ; ceci concerne des industries situées dans ces localités (cas des sociétés asiatiques pour Dolisie,

Pointe-Noire et Sibiti) ou à proximité immédiate (cas de CIB et IFO pour Ouessou). Le volume impliqué est difficile à estimer.

Les figures qui suivent illustrent les flux d'approvisionnement en sciage observés lors du suivi au niveau des postes de contrôle.

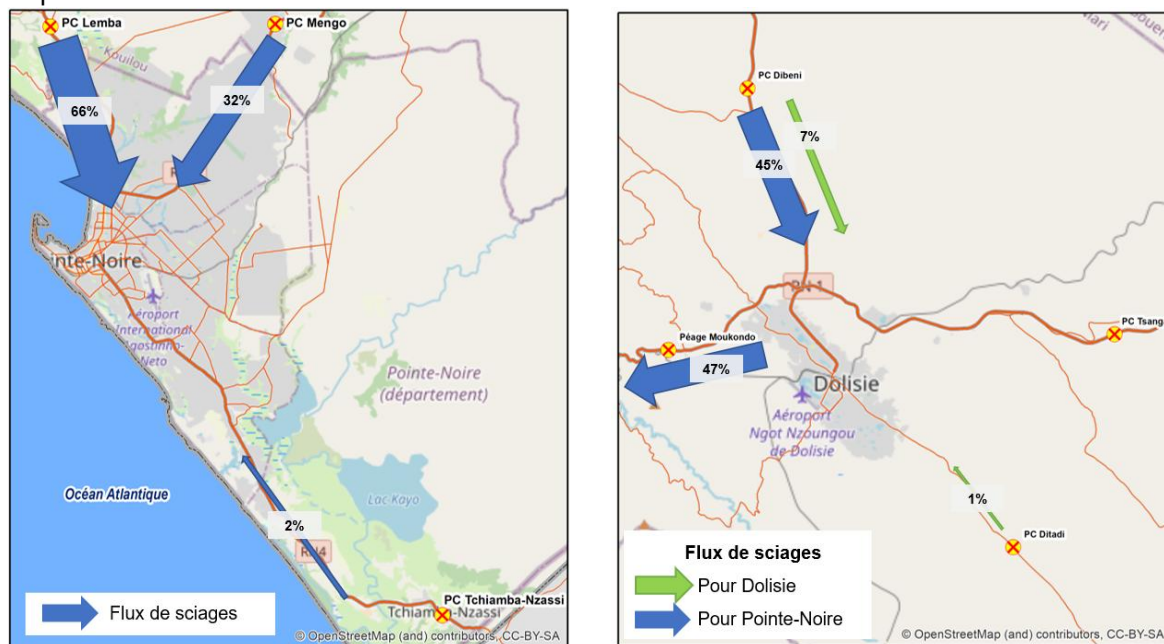


Figure 23 : Flux de sciages à Pointe-Noire et Dolisie



Figure 24 : Flux de sciages à Brazzaville et Ouessou

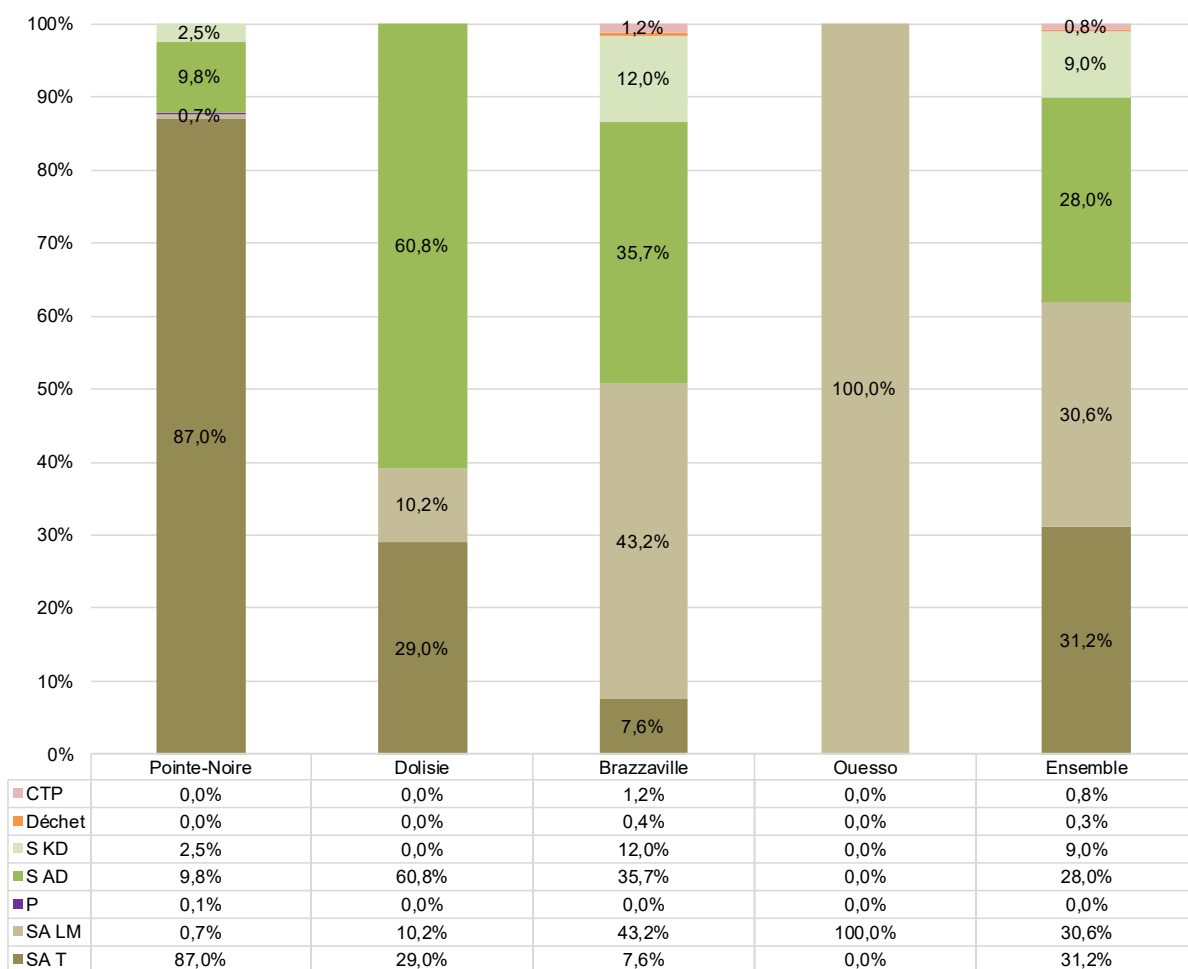


Figure 25 : Types de produits alimentant le marché local – données des postes de contrôle

Comme indiqué précédemment, les données présentées dans le Tableau 23 sont issues d'un contrôle réalisé sur 2 mois par localité, pour Pointe-Noire, Dolisie, Brazzaville et Ouessou. Ces données ont été extrapolées à l'année (résultat multiplié par 6) en considérant toutefois qu'une part des flux n'a pas pu être observée : en raison de l'utilisation de véhicules fermés (bois non visible) ou du contournement des postes de contrôle (passage de nuit). Nous nous sommes appuyés sur les estimations des enquêteurs pour évaluer la part de volume non contrôlé à considérer.

Par ailleurs, pour être en mesure de comparer ces données avec celles issues d'études antérieures, nous devons calculer des ratios de consommation de sciages par habitant : ceci nécessite de disposer des données de population pour les villes d'enquête. Les données de population présentées dans le Tableau 24 sont issues du RGPH 5 (population 2023 et accroissement annuel moyen pour estimer la population 2025).

Tableau 24 : Population des villes de l'enquête et du Congo (Source : RGPH 5)

Localité	Population 2023 (RGPH 5)	Population 2025 ¹⁴	Part (%)
Pointe-Noire	1 420 612	1 512 986	23%
Dolisie	178 172	189 757	3%
Sibiti	33 887	36 090	1%
Brazzaville	2 145 783	2 285 310	35%
Ouessou	75 095	79 978	1%
Ensemble 5 localités	3 853 549	4 104 122	63%
Congo	6 142 180	6 541 569	100%

Le Tableau 25 présente, pour chaque ville, les volumes observés sur la période d'enquête, la part non contrôlée et les volumes extrapolés ainsi que les ratios de consommation de sciages obtenus avec ces données. La part non contrôlée a été estimée à dire d'expert.

Tableau 25 : Estimation des volumes annuels alimentant le marché local, par localité et par produit – données des postes de contrôle

Localité	Volume suivi pendant 2 mois				Part non contrôlée	Extrapolation annuelle		Ratio de consommation de sciages en m³/hab./an
	Sciage artisanal	Sciage industriel	Ensemble Sciages	CTP		Volume sciages	Volume CTP	
Pointe-Noire	4 875	679	5 554	0	30%	43 318	0	0,029
Dolisie	46	71	118	0	30%	917	0	0,005
Zone Sud	4 921	750	5 671	0		44 235	0	0,026
Brazzaville	6 613	6 214	12 828	151	10%	84 664	996	0,037
Ouessou	84	0	84	0	30%	652	0	0,008
Zone Nord	6 697	6 214	12 911	151		85 316	996	0,036
Ensemble	11 618	6 965	18 583	151		129 551	996	0,032

Comme indiqué précédemment, les volumes contrôlés pour Dolisie, Pointe-Noire et Ouesso sont visiblement sous-évalués ce qui est lié au fait qu'une partie des approvisionnements de proximité n'a pas été vue au niveau des postes de contrôle. Dans le cas de Pointe-Noire, c'est essentiellement l'approvisionnement en contreplaqués qui ne ressort pas des chiffres ci-dessus, ce qui ne remet pas en question l'estimation de la consommation en sciages.

Pour mieux évaluer les volumes de sciages consommés dans les 5 villes d'enquête, nous proposons d'appliquer le ratio de consommation moyen (0,032) aux données de population de Dolisie, Sibiti et Ouesso. Le résultat de cette extrapolation est présenté dans le Tableau 26. En ce qui concerne la répartition de la consommation par source (sciage artisanal ou sciage industriel), nous avons considéré que la part de l'approvisionnement de Ouesso qui n'a pas été vue au niveau des postes de contrôle est

¹⁴ La population 2025 a été estimée en tenant compte de l'accroissement annuel moyen issu du RGPH 5, à savoir 3,20% par an (valeur moyenne de la période 2007 – 2023).

d'origine industrielle. Pour Dolisie et Sibiti, nous avons considéré que l'approvisionnement en sciages industriels (sous forme de déchet) reste limité (5%) par rapport aux sciages artisanaux (95%).

Tableau 26 : Estimation des volumes annuels alimentant le marché local, par localité et par produit – extrapolation des données des postes de contrôle

Localité	Population 2025	Ratio de consommation 2025 (m³/hab./an)	Consommation annuelle de sciages en 2025 (m³/an)	Estimation des volumes par source (m³)		Part de chaque source (%)	
				Sciages artisanaux	Sciages industriels	Artisanale	Industrielle
Pointe-Noire	1 512 986	0,029	43 318	38 023	5 295	88%	12%
Dolisie	189 757	0,032	5 990	5 690	299	95%	5%
Sibiti	36 090	0,032	1 139	1 082	57	95%	5%
Brazzaville	2 285 310	0,037	84 664	43 648	41 015	52%	48%
Ouessou	79 978	0,032	2 525	652	1 872	26%	74%
Ensemble	4 104 122	0,032	137 635	89 096	48 539	65%	35%

Les volumes et ratios présentés dans les tableaux précédents sont à comparer avec les données issues des autres études réalisées en matière d'estimation de la consommation annuelle sur le marché domestique :

- L'étude du CIFOR (2011)¹⁵ donne une consommation annuelle sur le marché domestique de 109 500 m³ pour Brazzaville et Pointe-Noire, avec une population de référence de 2 300 000 habitants soit un ratio de consommation de 0,047 m³/hab./an.
- L'étude CIRAD/TEREA (2024)¹⁶ : donne une consommation annuelle sur le marché domestique pour Brazzaville, Pointe-Noire, Dolisie et Ouesso et les ratios correspondant en tenant compte de la population 2023. Ces données sont reprises dans le Tableau 27.

Tableau 27 : Consommation annuelle et ratio de consommations, Source : CIRAD/TEREA (2024)

Ville	Population 2023	Consommation annuelle de sciages en 2024 (m³ de sciages)	Ratio de consommation de sciages en m³/hab./an
Brazzaville	1 838 348	62 260	0,034
Pointe-Noire	1 158 331	40 454	0,035
Dolisie	171 773	4 169	0,024
Ouessou (données d'enquête)	37 102	3 909	0,105
Ouessou en appliquant un taux moyen de consommation		1 299	0,035
Export vers Brazzaville (via Kintélé)		2 610	

Les ratios de consommation de sciages par habitant et par localité issus de ces publications (ratio CIFOR 2011 et ratio CIRAD/TEREA 2024) sont utilisés dans le Tableau 28, pour estimer la

¹⁵ CIFOR - Le marché domestique du sciage artisanal en République du Congo – Etat des lieux, opportunités et défis, Lescuyer et al., 2011

¹⁶ AFD – Etude du marché domestique des bois en République du Congo – ARB-2023-0260 – Rapport « bilan de quinze ans d'exploitation artisanale du bois d'œuvre en République du Congo ; CIRAD/TEREA, 2024

consommation annuelle de sciages pour l'année 2025, en tenant compte des données de population issues du RGPH 5 (données du [Tableau 24](#)). L'étude CIRAD/TEREA 2024 ne couvrant pas la ville de Sibiti, nous avons choisi de lui appliquer le même ratio que pour Dolisie.

Tableau 28 : Estimation des volumes annuels alimentant le marché local, par localité – données des études antérieures

Localité	Population 2025 ¹⁷	Ratio de consommation annuelle de sciages (m³/hab./an)		Estimation de la consommation de sciages pour 2025 (m³/an)	
		CIFOR 2011	CIRAD-TEREA 2024	CIFOR 2011	CIRAD-TEREA 2024
Pointe-Noire	1 512 986	0,047	0,035	71 110	52 840
Dolisie	189 757		0,024	8 919	4 605
Sibiti	36 090		0,024	1 696	876
Brazzaville	2 285 310		0,034	107 410	77 397
Ouessou	79 978		0,035	3 759	2 799
Ensemble 5 localités	4 104 122			192 894	138 518

En appliquant les ratios de consommation de sciages obtenus par CIRAD-TEREA aux données de population actualisées à 2025, on obtient un volume total d'environ 138 500 m³ de sciages pour les 5 villes d'enquête, contre près de 193 000 m³ avec les ratios CIFOR 2011. Les résultats obtenus sur base des données des postes de contrôle donnent un volume compris entre 129 500 m³ (extrapolation simple) et 137 600 m³ (extrapolation corrigée), valeurs cohérentes avec celles obtenues sur base des ratios CIRAD-TEREA 2024.

4.1.3 Extrapolation de la consommation de sciages à l'échelle nationale

Les 5 villes enquêtées couvrent les principaux centres urbains du pays et représentent 63% de la population totale du Congo. Afin d'estimer plus précisément les volumes de bois alimentant le marché intérieur à l'échelle nationale, une extrapolation a été réalisée en utilisant les ratios de consommation connus, en considérant uniquement les populations urbaines du Congo. **Ces estimations doivent être considérées comme des ordres de grandeur et non comme des valeurs exactes.**

La population urbaine du Congo n'étant pas directement disponible dans le rapport du RGPH5, nous avons choisi de considérer que la population des localités qui ont rang de commune (16 communes en 2023) peut être considérée comme la population urbaine du pays. Le [Tableau 29](#) présente la population urbaine et la population totale par département, pour les années 2023 (données du RGPH5) et 2025 (estimation FRMi). La population urbaine est ainsi estimée à 4,626 millions d'habitants en 2025 et représente 71% de la population nationale. La population des 5 villes enquêtées représente 89% de la population urbaine du Congo. La localisation de ces villes est montrée par la [Carte 7](#).

¹⁷ La population 2025 a été estimée en tenant compte de l'accroissement annuel moyen issu du RGPH 5, à savoir 3,20% par an (valeur moyenne de la période 2007 – 2023).

Carte 7 : Départements et communes du Congo

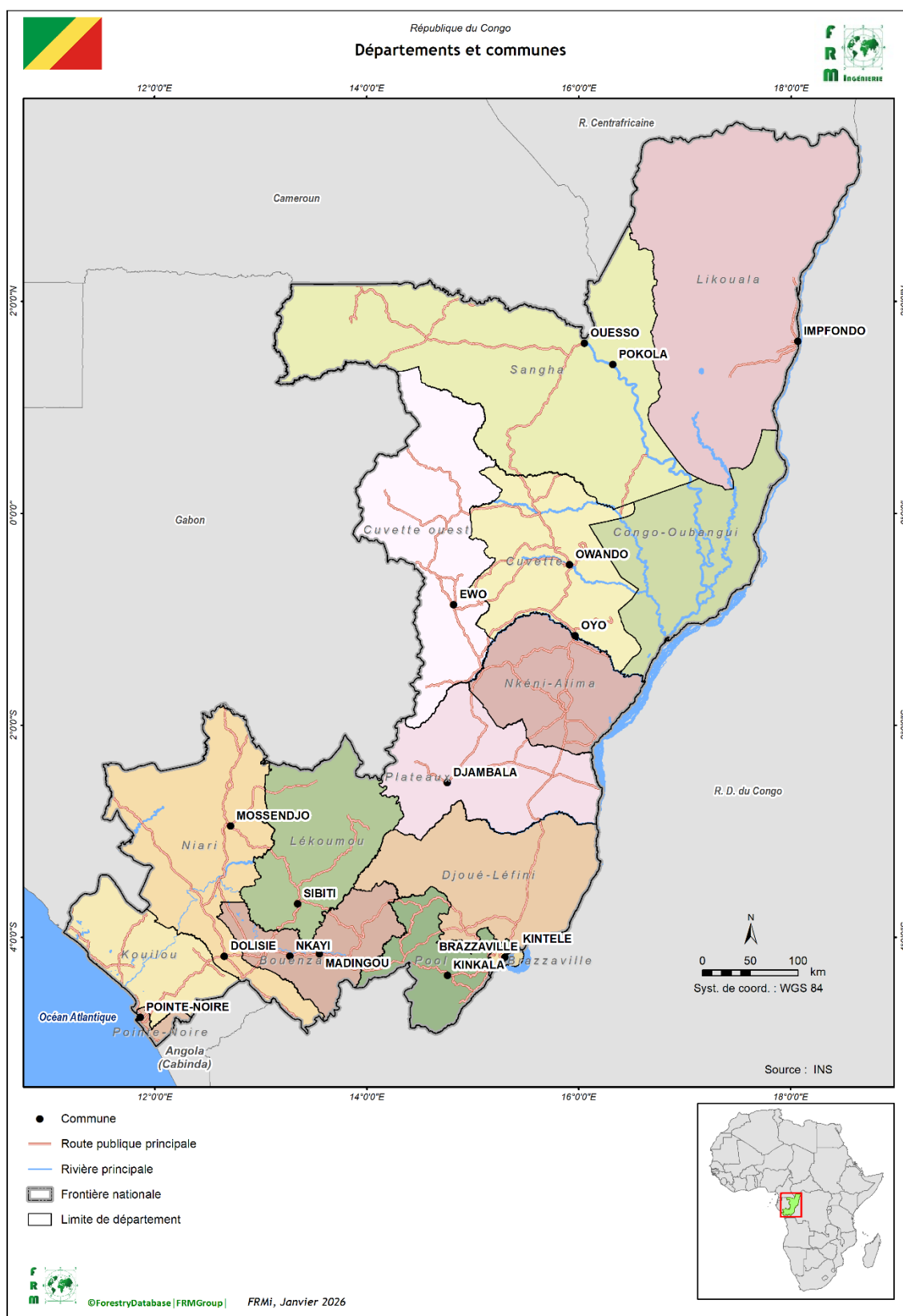


Tableau 29 : Population urbaine du Congo – RGPH5 et estimation 2025

Département	Communes	Population urbaine 2023	Population totale 2023	Population urbaine 2025	Population totale 2025
Brazzaville	Brazzaville	2 145 783	2 145 783	2 285 310	2 285 310
Pointe-Noire	Pointe-Noire	1 420 612	1 420 612	1 512 986	1 512 986
Bouenza	Madingou	43 787	363 850	46 634	387 509
	Nkayi	104 083		110 851	
Cuvette	Owando	48 642	316 599	51 805	337 186
	Oyo	63 598		67 733	
Cuvette Ouest	Ewo	28 229	119 328	30 065	127 087
Kouilou	-	-	97 362	-	103 693
Lékoumou	Sibiti	33 887	100 559	36 090	107 098
Likouala	Impfondo	38 240	355 570	40 727	378 691
Niari	Dolisie	178 172	334 863	189 757	356 637
	Mossendjo	15 003		15 979	
Plateaux	Djambala	24 734	283 421	26 342	301 850
Pool	Kinkala	23 413	394 532	24 935	420 186
	Kintélé	71 629		76 287	
Sangha	Ouessou	75 095	209 701	79 978	223 337
	Pokola	28 570		30 428	
TOTAL		4 343 477	6 142 180	4 625 907	6 541 569

A noter que, après le RGPH5, le découpage administratif du Congo a été modifié : le pays compte désormais 15 départements (création de 3 départements : Djoué-Léfini, Nkényi-Alima et Congo-Oubangui), sans changement du nombre de communes.

Le Tableau 30 présente l'estimation de la consommation urbaine en sciages, pour l'année 2025, suivant les ratios de consommation CIRAD - TERE 2024 et suivant les ratios FRMi 2025. Le choix des ratios à appliquer par commune a été fait en appliquant les hypothèses suivantes :

- La commune de Kintélé, aux portes de Brazzaville, présente les mêmes caractéristiques de consommation que Brazzaville, nous avons donc appliqué le même ratio pour les deux communes ;
- Les autres communes (non couvertes par l'échantillon d'enquête), sont considérées comme le cas de Sibiti : on leur applique le même ratio de consommation.

Les résultats obtenus avec ces extrapolations donnent une consommation urbaine de sciage comprise entre 152 000 m³ et 154 500 m³, dont 91% correspondent aux 5 communes de l'enquête.

Pour estimer la part de la consommation en sciages issue de la production artisanale et industrielle pour les communes non couvertes par les enquêtes, nous avons tenu compte de leur localisation par rapport aux concessions forestières (cf. Carte 8). Ainsi, nous avons considéré ce qui suit :

- Les communes situées à proximité immédiate des concessions forestières et de leurs sites de transformation industrielle, ont un approvisionnement en sciages en partie assuré par la société industrielle :

- Cas de Pokola : approvisionnement exclusivement industriel, assuré par la CIB ;
- Cas d'Impfondo : mêmes proportions que Ouessou (74% industriel, 26% artisanal) ;
- Cas de Mossendjo : mêmes proportions que Dolisie et Sibiti (5% industriel, 95% artisanal)
- Les communes situées en dehors des zones de production ont un approvisionnement en sciages exclusivement artisanal : hypothèse appliquée pour Djambala, Ewo, Kinkala, Madingou, Nkayi, Owando et Oyo ;
- Cas de Kintélé : son approvisionnement est considéré homogène avec celui de Brazzaville (52% artisanal, 48% industriel).

Tableau 30 : Estimation de la consommation urbaine en sciages pour 2025

Département	Communes	Population urbaine 2025	Ratio de consommation annuelle de sciages (m³/hab./an)		Estimation de la consommation de sciages pour 2025 (m³/an)		Source des sciages		Volume de sciages par source FRMi 2025	
			CIRAD - TEREAA 2024	FRMi 2025	CIRAD - TEREAA 2024	FRMi 2025	Artisanal	Industriel	Artisanal	Industriel
Brazzaville	Brazzaville	2 285 310	0,034	0,037	77 397	84 664	52%	48%	43 648	41 015
Pointe-Noire	Pointe-Noire	1 512 986	0,035	0,029	52 840	43 318	88%	12%	38 023	5 295
Bouenza	Madingou	46 634	0,024	0,032	1 132	1 472	100%	-	1 472	0
	Nkayi	110 851	0,024	0,032	2 690	3 499	100%	-	3 499	0
Cuvette	Owando	51 805	0,024	0,032	1 257	1 635	100%	-	1 635	0
	Oyo	67 733	0,024	0,032	1 644	2 138	100%	-	2 138	0
Cuvette Ouest	Ewo	30 065	0,024	0,032	730	949	100%	-	949	0
Kouilou	-	-	0,024	0,032	-	-	-	-	0	0
Lékoumou	Sibiti	36 090	0,024	0,032	876	1 139	95%	5%	1 082	57
Likouala	Impfondo	40 727	0,024	0,032	988	1 286	26%	74%	332	953
Niari	Dolisie	189 757	0,024	0,032	4 605	5 990	95%	5%	5 690	299
	Mossendjo	15 979	0,024	0,032	388	504	95%	5%	479	25
Plateaux	Djambala	26 342	0,024	0,032	639	832	100%	-	832	0
Pool	Kinkala	24 935	0,024	0,032	605	787	100%	-	787	0
	Kintélé	76 287	0,034	0,037	2 584	2 826	52%	48%	1 457	1 369
Sangha	Ouessou	79 978	0,035	0,032	2 799	2 525	26%	74%	652	1 872
	Pokola	30 428	0,024	0,032	738	960	-	100%	0	960
TOTAL		4 625 907	0,035	0,032	151 914	154 524	66%	34%	102 677	51 847

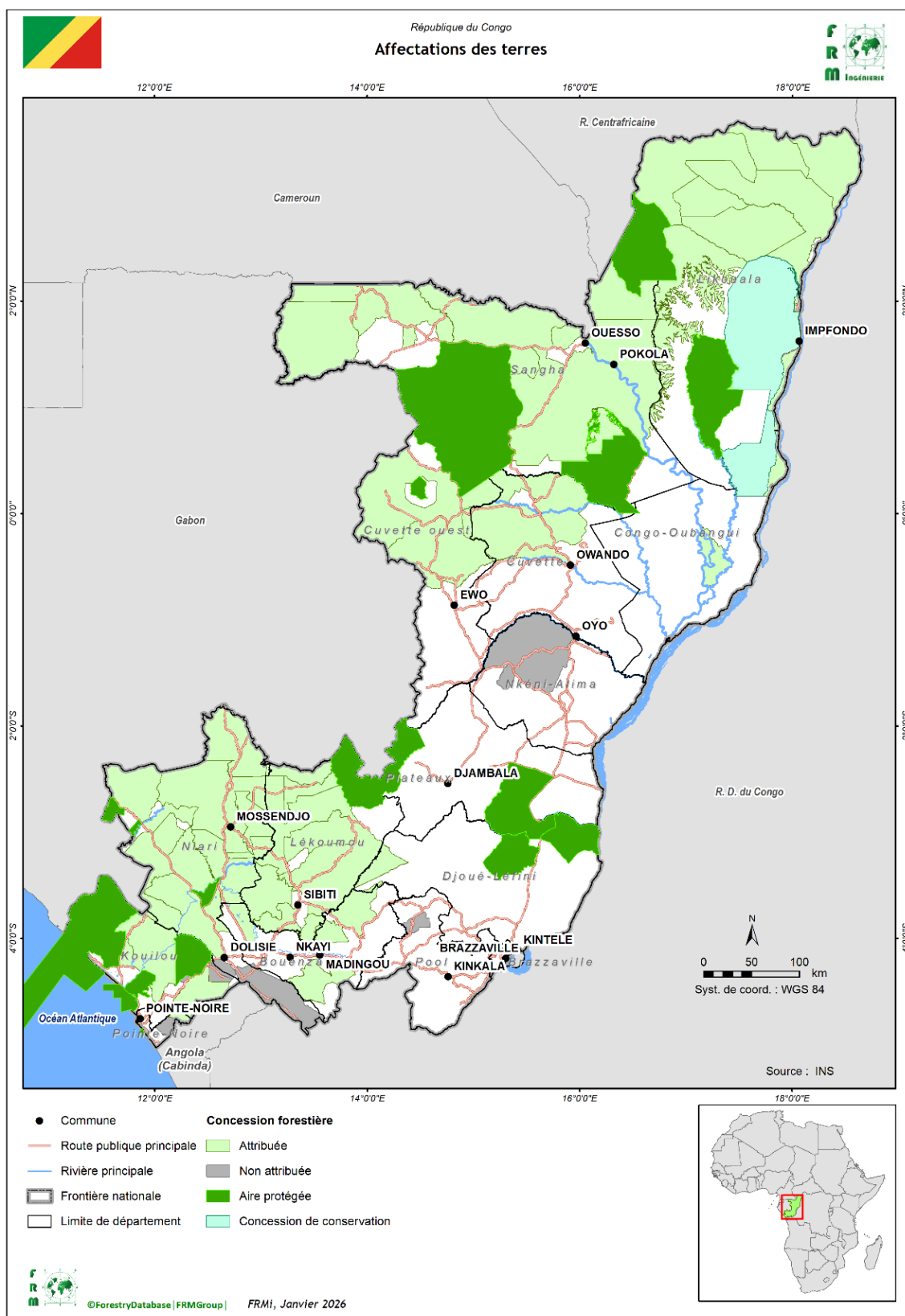
Nous avons ainsi estimé que la part de l'approvisionnement en sciages actuellement assuré par les entreprises forestières est d'environ 34% soit 51 800 m³, contre 66% soit environ 102 700 m³ issus d'une exploitation artisanale. Ceci correspond à un prélèvement en forêt d'environ 390 000 m³ (en considérant un rendement sciage moyen de 40%¹⁸). A titre de comparaison, la production moyenne annuelle de grumes est d'environ 1 500 000 m³ / an pour le secteur industriel¹⁹ : l'approvisionnement

¹⁸ Valeur prudente de rendement de transformation

¹⁹ Moyenne 2022 - 2024 calculée à partir des données d'exportation du SCPFE.

en sciages du marché local correspond donc à environ 17% de la production industrielle actuelle pour l'export.

Carte 8 : Affectations forestières



4.1.4 Autres données sur les volumes qui alimentent le MIB

Les enquêtes réalisées auprès des acteurs de la filière bois (exploitants artisanaux, vendeurs de bois et artisans menuisiers), sont également une source d'information importante sur les volumes de bois qui alimentent le marché local.

4.1.4.1 Données complémentaires sur les volumes produits par l'exploitation artisanale

Comme précisé au § 3.1.2.2, la transformation artisanale des bois est réalisée selon deux modalités principales :

- Le sciage artisanal à la tronçonneuse (SA T)
- Le sciage artisanal à la scie mobile de type Lucas Mill (SA LM)

Dans les paragraphes qui suivent sont précisés les caractéristiques spécifiques aux scieurs artisanaux qui travaillent à proximité de 4 des villes d'enquête (Pointe-Noire, Dolisie, Sibiti et Ouesso).

4.1.4.1.1 L'exploitation artisanale à Pointe-Noire

Environ 750 scieurs artisanaux travaillent à proximité de la ville de Pointe-Noire : 650 d'entre eux (87%) sont membres de l'UNSVBDR et environ 100 (13%) n'y sont pas affiliés. Ces scieurs effectuent tous (100%) une production à la tronçonneuse et aucun de ces scieurs ne dispose de Permis Spécial.

Ces opérateurs se répartissent en trois catégories, en fonction de la taille et de l'organisation des chantiers :

- **Les gros scieurs** : ils sont environ 120. Ce sont des propriétaires de machines, qui disposent d'une ou plusieurs tronçonneuses. Ils travaillent avec des équipes composées d'un scieur avec son aide scieur, de deux manutentionnaires techniques et de deux manutentionnaires transporteurs, soit 6 personnes. Leur production est de 15 à 18 m³ de sciages par mois avec des chantiers qui durent 2 à 3 mois, notamment en fonction des conditions climatiques, pour une production moyenne de 30 m³ de sciages par chantier. En moyenne, chaque gros scieur exploite 4 chantiers par an et produisent 120 m³ de sciages / an.
- **Les scieurs moyens** : ils sont environ 200. Contrairement aux gros scieurs, ils ne sont pas propriétaires des tronçonneuses qu'ils doivent louer, ce qui a un impact sur leurs coûts de production. Leur production est d'environ 19 m³ de sciages par chantier, avec des chantiers qui durent 1 à 2 mois, à 4 scieurs. En moyenne, les scieurs moyens exploitent 8 chantiers par an, à 4 scieurs et produisent 150 m³ de sciages / an.
- **Les petits scieurs** : ils sont environ 430. Comme les scieurs moyens, ils ne sont pas propriétaires des tronçonneuses, qu'ils doivent louer, et ils travaillent en groupes de 4. Leur production est d'environ 9 m³ de sciages par mois, avec des chantiers qui durent 1 mois. En moyenne, les scieurs moyens exploitent 10 chantiers par an et produisent 90 m³ de sciages / an, à 4 opérateurs.

Le Tableau 31 présente une estimation de la production totale de sciages assurée par les scieurs de Pointe-Noire.

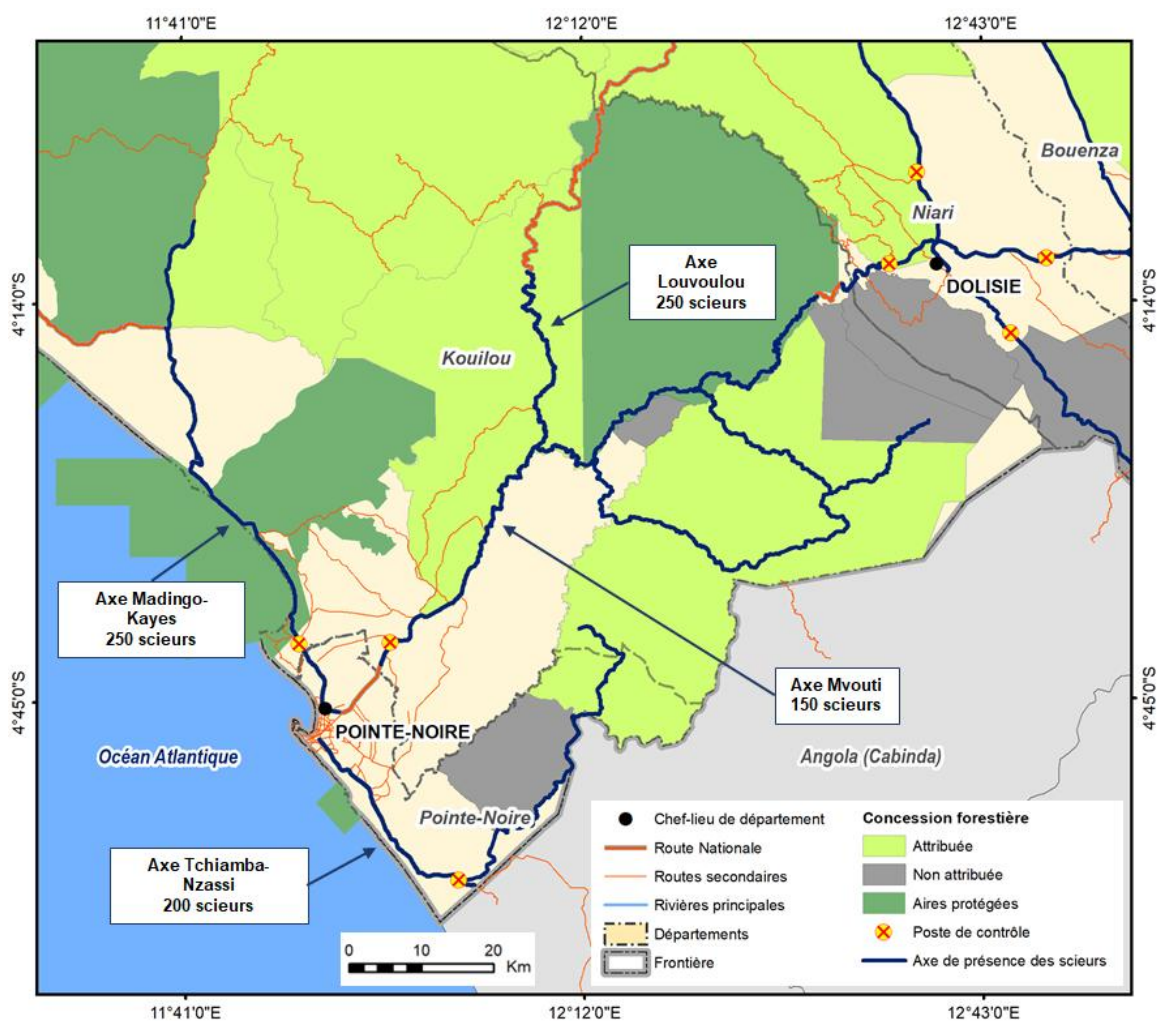
Tableau 31 : Estimation de la production de sciages par les scieurs de Pointe-Noire

Catégorie	Scieurs	Nombre d'arbres exploités par chantier	Nb de chantiers par		Durée moyenne d'un chantier	Volume de sciages produit (m³)			Volume Total (m³/ an)
			An	Catégorie		Par mois	Par chantier	Par scieur / an	
Gros scieur	120	11	4	480	2 à 3 mois	18	30	120	14 400
Scieur moyen	200	10	8	400	1 à 2 mois	15	19	150	7 600
Petit scieur	430	5	10	1 075	1 mois	9	9	90	9 675
Total	750								31 675

L'activité de ces scieurs se déroule dans 5 zones d'approvisionnement de Pointe-Noire, tel qu'illustré par la Carte 9 :

- Environ 250 scieurs, dont 50 gros scieurs, dans la direction de Madingo-Kayes ;
- Environ 150 scieurs dont 15 gros scieurs, dans la direction de Dolisie (axe Mvouti) ;
- Environ 200 scieurs dont 25 gros scieurs dans la direction de Tchiamba-Nzassi. Une partie d'entre eux (environ 50 dont 5 gros scieurs) travaillent à proximité de Boubissi ;
- Le reste, soit environ 150 scieurs dont 30 gros scieurs, travaillent sur l'axe de Louvoulou.

Carte 9 : Répartition des scieurs artisanaux à proximité de Pointe-Noire



4.1.4.1.2 L'exploitation artisanale à Dolisie

Ce sont 108 scieurs artisanaux qui travaillent à proximité de Dolisie. Ces scieurs effectuent tous (100%) une production à la tronçonneuse et 8 d'entre eux dispose d'un Permis Spécial. Ils se répartissent (aucune donnée détaillée) le long les principales routes d'accès à Dolisie :

- Axe Dolisie / Mila Mila (via Dibeni)
- Axe Dolisie / Kimongo (via Ditabi)
- Axe Dolisie Madingou (via Tsanga).

Carte 10 : Axes d'approvisionnement de Dolisie et Sibiti

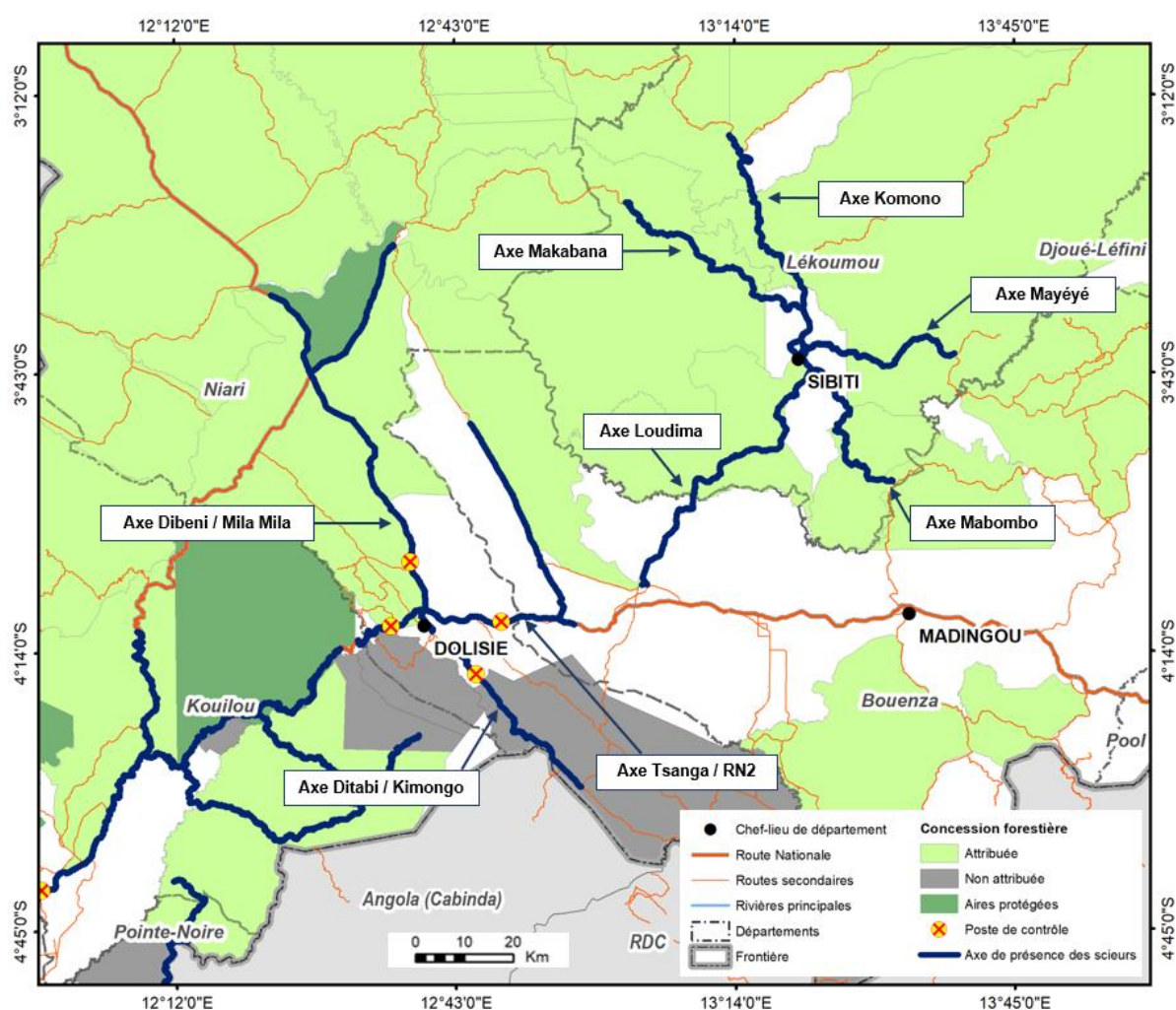


Tableau 32 : Estimation de la production de sciages par les scieurs de Dolisie

Catégorie	Nb opérateurs	Nombre moyen de chantier par an / scieur	Nombre moyen de chantier par an / catégorie	Volume moyen produit par chantier (m³ sciés)	Nb arbres abattus par chantier	Volume total (m³ de sciages)
Patron scieur	8	10	80	20	10	1 600
Scieur indépendant	100	10	1 000	4	2	4 000
Total	108					5 600

4.1.4.1.3 L'exploitation artisanale à Sibiti

Environ 105 scieurs artisanaux travaillent autour de Sibiti : 15 d'entre eux (14%) disposent d'un permis spécial, les autres ne disposent d'aucun document officiel. Ces scieurs effectuent tous une production à la tronçonneuse (de type Stihl 070).

A Sibiti, dans l'organisation de l'exploitation artisanale, on distingue :

- **Les patrons scieurs** : ce sont des propriétaires de machines, qui disposent d'une ou plusieurs tronçonneuses. Ils emploient des équipes constituées de 4 à 9 personnes pour exploiter un ou plusieurs chantiers (en fonction de l'équipement à leur disposition). Ils sont au nombre de 25.
- **Les scieurs exécutants** : ils ne sont pas propriétaires de tronçonneuses et sont employés par les patrons scieurs pour travailler dans les chantiers. Ils sont environ 80.

Un chantier d'exploitation permet de produire entre 10 m³ et 30 m³ de sciages avec 8 à 12 pieds exploités, en un mois. En moyenne, un scieur exploite 12 chantiers par an, avec une production moyenne de 20 m³ sciages / chantier, soit environ 200 m³ sciages / an / scieur et 5 000 m³ sciages / an pour l'ensemble des scieurs.

La répartition des chantiers le long des axes d'approvisionnement de Sibiti n'est pas connue parce qu'elle est très variable. Les axes d'approvisionnement de Sibiti sont illustrés par la [Carte 10](#).

4.1.4.1.4 L'exploitation artisanale à Ouesso

En ce qui concerne Ouesso, l'exploitation artisanale ne s'effectue pas à proximité immédiate de cette ville mais, essentiellement, le long de l'axe Sembé-Souanké (à plus de 100 km de Ouesso). Les exploitants de la zone disposent à la fois de tronçonneuses (pour l'abattage des pieds) et de scies mobiles de type Lucas Mill pour la production de sciages. Une équipe type est constituée de :

- Un abatteur tronçonneur avec son aide (qui manie le tire-fort) ;
- Un machiniste opérateur de la Lucas Mill et son aide
- 4 manutentionnaires pour le classement des bois.

Si les conditions météorologiques sont bonnes (pas de pluie), la Lucas Mill peut produire jusqu'à 4 m³ de sciages par jour. En cas de pluie, la production moyenne descend à 2 m³ de sciage / jour.

La durée d'un chantier est d'environ 1 mois (varie en fonction des intempéries) et les équipes travaillent toute l'année (sauf en cas de panne). Une équipe effectue donc en moyenne 12 chantiers par an. La production moyenne par chantier est de 60 m³ de sciages.

On estime le nombre de scieurs à environ 70 pour la Likouala et la Sangha, majoritairement actifs dans la Sangha. Étant donné que, sans Permis Spécial, ils ne sont pas en mesure de travailler, ces scieurs ne sont pas tous en activité chaque année. Pour l'année 2025, ce sont 56 permis spéciaux qui ont été attribués dans la Sangha (cf. § [Tableau 49](#), page 126) et 2 dans la Likouala.

Cette exploitation est réalisée dans les Séries de Développement Communautaire (SDC) des concessions forestières aménagées (70% des chantiers) ou dans les zones banales (30% des chantiers).

L'approvisionnement de Ouesso est en particulier réalisé par un propriétaire de Lucas Mill qui dispose d'un agrément professionnel et détient un contrat de récupération avec la CIB. Il s'agit d'un opérateur semi-industriel qui travaille sur le parc scierie de la CIB à Pokola et transforme des courçons et billes déclassées (jugées non rentables pour une production de sciages destinée à l'export). Il fonctionne avec une équipe de 17 personnes qui assure une production journalière de 15 m³ de sciages, soit une production mensuelle de 375 m³ de sciages. Sa production annuelle est comprise entre 3 500 et 4 000 m³ de sciages par an, avec un rendement moyen d'environ 50% (valeur moyenne cohérente du rendement de transformation à la Lucas Mill).

4.1.4.1.5 Synthèse sur l'exploitation artisanale

Comme indiqué précédemment, l'exploitation artisanale se fait majoritairement avec des tronçonneuses, et pour l'abattage et pour la transformation, au Sud du Pays, avec une multiplicité d'acteurs qui travaillent essentiellement sans disposer du moindre document permettant de justifier leur activité (ni enregistrement légal de l'entreprise, ni agrément professionnel, ni PS).

A contrario, au Nord, l'exploitation dite artisanale s'effectue majoritairement avec des scies mobiles de type Lucas Mill et en détenant des PS. Par contre, ceux-ci sont utilisés bien au-delà des limites autorisées (cf. §5, page 124).

En ce qui concerne les rendements moyens à considérer en matière de transformation artisanale, ils sont fonction du type de transformation. Ainsi, le rendement matière observé en matière de transformation à la tronçonneuse est généralement compris entre 30% et 50% : une valeur moyenne de 40% est considérée dans nos calculs des volumes équivalents grumes (cf. 4.1.3 et 5.2). Comme indiqué précédemment, le rendement matière de la transformation à la Lucas Mill peut être élevé (jusqu'à 60%) mais est en moyenne de 50% : c'est cette valeur que nous avons considéré pour les volumes équivalents grumes.

4.1.4.2 Données complémentaires sur les volumes qui passent par les vendeurs de bois

Les enquêtes menées auprès des vendeurs de bois, à savoir commerçant des dépôts de bois et des quincailleries des cinq villes étudiées fournissent une information sur la nature et la provenance des produits qui passent par ces structures.

Le Tableau 33 présente la synthèse des modalités d'achat des produits bois commercialisés par les dépôts de bois et quincailleries des différentes localités de l'enquête. La Figure 26 illustre ces données.

Tableau 33 : Modalités d'achat des produits bois commercialisés par les vendeurs de bois, par localité

Localité	Structure	Permis spécial	Achat sur place	Achat auprès des dépôts	Commande auprès des scieries	Achat auprès des sociétés	Autre	Total
Pointe-Noire	Dépôt de bois	2%	36%	5%	28%	23%	5%	100%

Localité	Structure	Permis spécial	Achat sur place	Achat auprès des dépôts	Commande auprès des scieurs	Achat auprès des sociétés	Autre	Total
	Quincaillerie	0%	48%	27%	0%	16%	8%	100%
Dolisie	Dépôt de bois	33%	0%	13%	12%	43%	0%	100%
	Quincaillerie	33%	23%	0%	0%	43%	0%	100%
Sibiti	Dépôt de bois	0%	8%	0%	33%	59%	0%	100%
	Quincaillerie	0%	0%	0%	90%	10%	0%	100%
Ensemble Sud	Dépôt de bois	7%	28%	6%	26%	29%	4%	100%
	Quincaillerie	2%	46%	25%	2%	18%	7%	100%
Brazzaville	Dépôt de bois	0%	5%	27%	15%	42%	12%	100%
	Quincaillerie	0%	68%	27%	1%	1%	3%	100%
Ouessou	Dépôt de bois	0%	2%	2%	2%	94%	0%	100%
	Quincaillerie	0%	8%	75%	0%	17%	0%	100%
Ensemble Nord	Dépôt de bois	0%	4%	18%	10%	60%	8%	100%
	Quincaillerie	0%	66%	28%	1%	2%	3%	100%
Ensemble	Dépôt de bois	4%	19%	11%	20%	40%	5%	100%
	Quincaillerie	0%	61%	28%	1%	6%	4%	100%

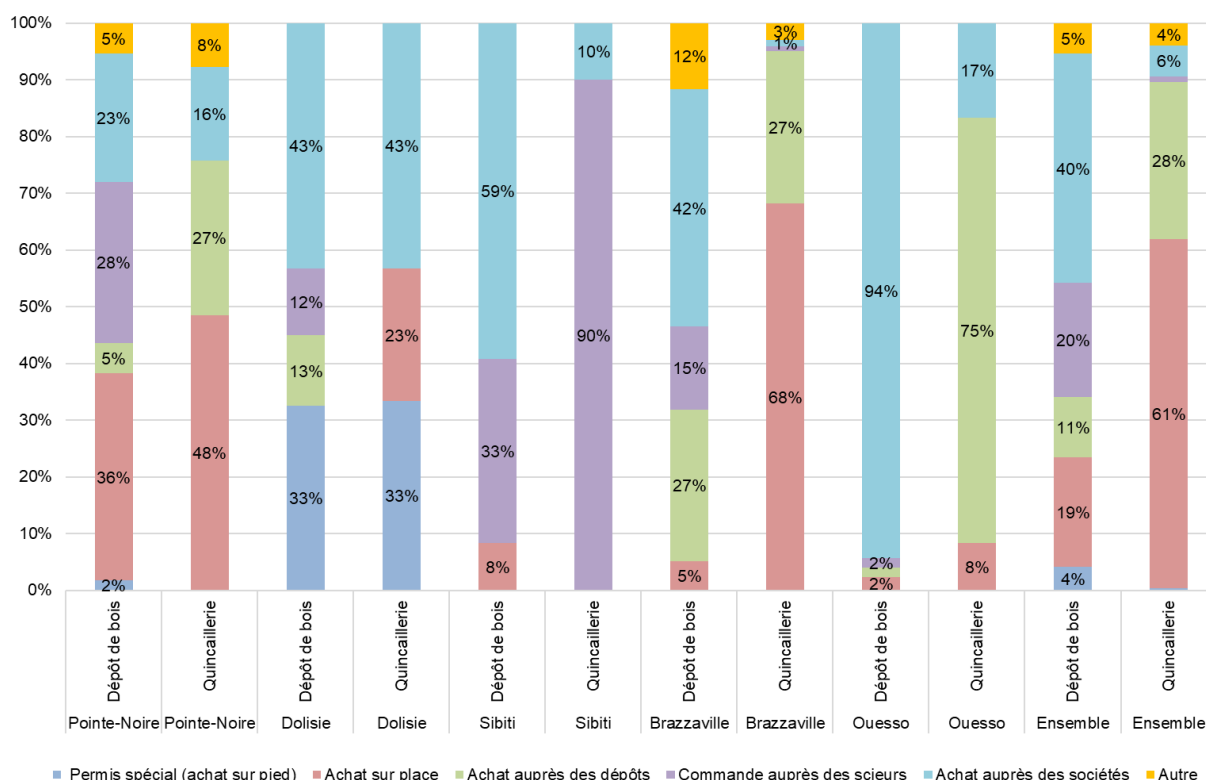


Figure 26 : Achat des produits bois par les vendeurs de bois

Comme le montrent le [Tableau 33](#) et la [Figure 26](#), pour l'essentiel, les dépôts de bois enquêtés sont approvisionnés par des achats réalisés auprès des sociétés forestières (40% de l'ensemble des données), leur deuxième source d'approvisionnement étant assurée par une commande directe auprès des scieurs (20%). Les sociétés forestières citées varient en fonction des localités. Le [Tableau 34](#) en présente la liste. La catégorie autre correspond à l'achat auprès de grossistes / revendeurs ou au niveau des Ports ATC et Yoro (pour Brazzaville uniquement).

Tableau 34 : Sociétés forestières citées dans l'approvisionnement des vendeurs de bois, par localité

Localité	Entreprises forestières
Pointe-Noire	ACI, CFF, FORALAC, SICOFOR, SIPAM, TAMAN
Dolisie	ADL, CFF, FORALAC
Sibiti	SICOFOR, SIPAM
Brazzaville	CIB, IFO, Likouala Timber, SEFYD, SICOFOR (CTP), TAMAN (CTP)
Ouessou	Entreprises du sud (CTP), IFO

En complément de cette question sur la source d'approvisionnement des vendeurs de bois, nous nous sommes intéressés sur la provenance géographique des produits. Le [Tableau 35](#) présente la synthèse des informations collectées en la matière. Les provenances géographiques sont triées du Sud vers le Nord.

Tableau 35 : Provenance des produits bois commercialisés par les vendeurs de bois, par localité

Localité	Structure	Pointe-Noire	Kouilou	Bouenza	Niari	Lékoumou	Brazzaville	Plateaux	Sangha	Cameroun	Autre
Pointe-Noire	Dépôt de bois	41%	30%	7%	14%	9%					
	Quincaillerie	79%	7%	3%	7%	5%					
Dolisie	Dépôt de bois			21%	53%	26%					
	Quincaillerie	20%			60%	20%					
Sibiti	Dépôt de bois					100%					
	Quincaillerie					100%					
Ensemble Sud	Dépôt de bois	31%	23%	9%	20%	17%					
	Quincaillerie	73%	6%	3%	10%	7%					
Brazzaville	Dépôt de bois	2%		4%			43%	9%	22%	2%	17%
	Quincaillerie	1%					95%	1%	1%		3%
Ouessou	Dépôt de bois								100%		
	Quincaillerie				17%		67%		17%		
Ensemble Nord	Dépôt de bois	2%					33%	7%	41%	2%	13%
	Quincaillerie	1%			1%		94%	1%	2%		3%
Ensemble	Dépôt de bois	20%	14%	7%	13%	11%	12%	2%	15%	1%	5%
	Quincaillerie	20%	2%	1%	3%	2%	69%		1%		2%

En termes de provenance, sans surprise, les produits bois sont principalement issus des départements les plus proches de la localité de l'enquête. Une exception cependant concerne les contreplaqués, qui peuvent provenir d'autres département, comme le montre le [Tableau 34](#). La catégorie autre concerne principalement la Likouala et le Pool (non listés dans le formulaire d'enquête) et l'absence d'information sur la provenance des produits.

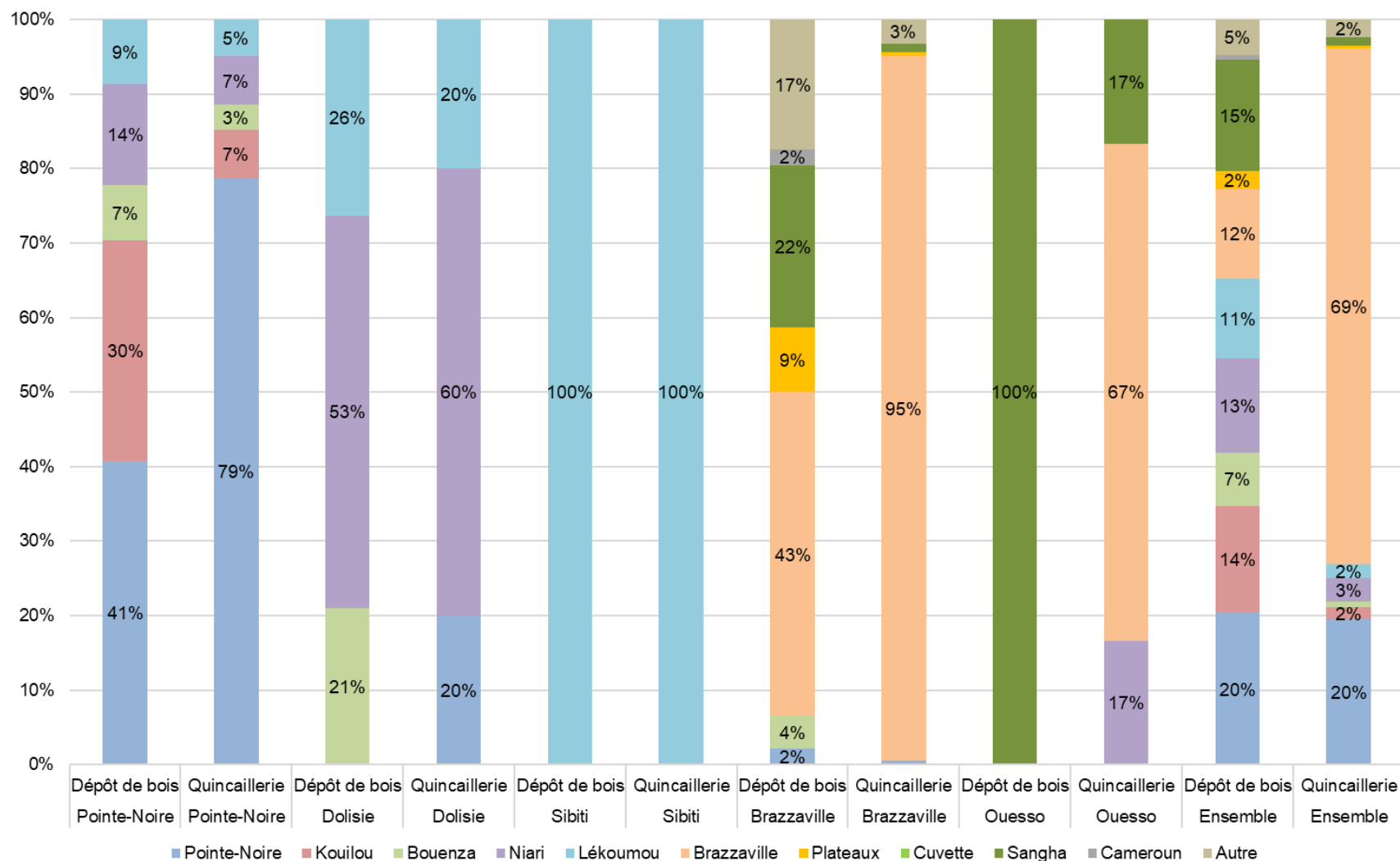


Figure 27 : Provenance géographique des produits bois commercialisés

En ce qui concerne la quantification des volumes qui sont vendus par ces structures, les enquêtes ont montré que :

- Les dépôts de bois enquêtés sont de taille variable et il est difficile, pour les commerçants qui s'en occupent, de quantifier les volumes de bois qu'ils commercialisent mensuellement ou annuellement. Les réponses obtenues sur ces questions donnent cependant un ordre de grandeur que nous avons utilisé, ci-après, pour évaluer les flux qui passent par ces structures. Il convient cependant de ne pas oublier que, comme indiqué précédemment, certains dépôts de bois s'approvisionnent auprès d'autres dépôts de bois (dépôts centraux) : il ne faut pas considérer en double les volumes concernés.
- Les quincailleries sont essentiellement des petites structures, qui ne vendent des produits bois (débités et contreplaqués) que ponctuellement. De plus, les commerçants de ces structures ne tiennent pas de comptabilité détaillée permettant d'évaluer les volumes de produits bois qu'ils commercialisent. Seuls certains quincailliers de Brazzaville ont été en mesure de donner une quantification des volumes de bois qu'ils commercialisent mensuellement, ces données ne sont pas suffisantes pour permettre une extrapolation fiable à l'échelle de l'ensemble des villes de l'enquête.

Tableau 36 : Volumes de bois passant par les dépôts de bois, par localité

Localité	Nombre de dépôts de bois		Volume individuel (m ³)		Volume total (m ³)	
	Enquêtés	Dans la localité ²⁰	Mensuel	Annuel	Mensuel	Annuel
Pointe-Noire	56	215	11,4	136,8	2 451	29 412
Dolisie	12	27	4,2	48,8	114	1 317
Sibiti	6	6	2,5	29,4	15	176
Sous-total Sud	74	248	6,5	77,4	2 579	30 905
Brazzaville	29	70	14,3	171,1	998	11 980
Ouessou	15	15	15,8	362,9	236	5 443
Sous-Total Nord	44	85	14,8	238,8	1 235	17 423
Ensemble	118	333	12,4	191,7	3 814	48 328

Les entretiens réalisés en complément des enquêtes nous ont permis de disposer des informations complémentaires suivantes :

- Environ 70% des débités qui arrivent à Dolisie sont commercialisés par les dépôts de bois. Cela correspond à un volume annuel d'environ 4 200 m³ de sciages ;
- Environ 90% des débités qui arrivent à Sibiti sont commercialisés par les dépôts de bois. Deux des dépôts de bois de Sibiti sont d'ailleurs détenus par des scieurs qui disposent d'un agrément. Cela correspond à un volume annuel d'environ 1 025 m³ de sciages.

En comparant ces deux données avec les chiffres calculés sur base des données des enquêtes individuelles (cf. [Tableau 36](#)), il ressort que les ordres de grandeur obtenus sur base des données d'enquêtes sont visiblement largement sous-estimés pour Dolisie et Sibiti. Ces données nous montrent

²⁰ Données issues de l'étude CIRAD-TEREA 2024 pour Pointe-Noire, Dolisie et Ouesso, données de l'enquête pour Sibiti et Brazzaville

surtout que les vendeurs de bois n'ont pas été en mesure de transmettre une information cohérente et fiable sur les volumes de sciages vendus mensuellement et annuellement par leurs structures. Ces données sont donc à considérer avec précaution.

4.1.4.3 Données complémentaires sur les volumes transformés par les menuisiers

Les enquêtes menées auprès des menuisiers des cinq villes étudiées fournissent une seconde source d'information sur les volumes de bois alimentant le MIB. Deux séries de questions posées aux menuisiers sont intéressantes à ce sujet, il s'agit des questions relatives à :

- **L'approvisionnement** en tant que tel : avec une estimation par les personnes enquêtées de leur consommation mensuelle et annuelle en bois massif (en m³ de sciages / an) avec le détail des types de sciages achetés (incluant les dimensions, nb/ mois, prix unitaire et essence principale) ;
- **La production** : avec le détail des dimensions et quantités produites mensuellement pour les deux principaux produits fabriqués. Etant donné que les dimensions et essences utilisées pour ces produits sont détaillées, nous avons été en mesure de calculer un volume de bois consommé par produit.

4.1.4.3.1 L'approvisionnement en bois des menuisiers

Dans un premier temps, nous avons procédé à une analyse de l'approvisionnement en bois des menuisiers, sur base de leur estimation : en nombre de pièces achetées par mois (avec des dimensions détaillées) ou en m³ en fonction des informations disponibles. Le Tableau 37 présente la synthèse des résultats obtenus sur cette base, par localité.

Tableau 37 : Approvisionnement en bois des menuisiers (m³ de sciages)

Localité	Nb menuiseries	Achats bois mensuels (m ³ /mois)			Achats bois annuels (m ³ /an)	
		Minimum	Maximum	Moyenne	Individuel	Total
Pointe-Noire	187	0,11	14,04	0,82	9,79	1 831
Dolisie	46	0,40	42,78	7,45	89,35	4 110
Sibiti	20	2,38	3,49	3,00	35,97	719
Brazzaville	142	0,58	46,39	5,98	71,77	10 191
Ouessou	41	2,72	34,10	15,48	185,78	7 617
Ensemble	436	0,11	46,39	6,31	75,70	33 005

Les chiffres présentés ci-dessus résultent de l'analyse détaillée de 262 (60%) des 436 enquêtes menuisiers. Les réponses obtenues sur ce sujet sont très variables, même lorsqu'on regarde des structures de même taille. De fait, pour l'essentiel, les menuisiers produisent en fonction des commandes et achètent le bois nécessaire à la fabrication, au fur et à mesure des besoins. Ils ne font pas de suivi des stocks et sont donc difficilement à même de quantifier le bois nécessaire à leur fabrication, sur une base mensuelle ou annuelle. Pour pallier au manque de fiabilité de ces informations, nous avons donc fait des calculs sur base de leur production, comme détaillé ci-dessous.

4.1.4.3.2 La production des menuisiers

Le [Tableau 38](#) contient la liste des principaux produits fabriqués par les menuisiers, avec des précisions sur les principales dimensions et le nombre d'exemples (dimensions détaillées) ayant permis de calculer le volume moyen de bois nécessaire à leur production.

Tableau 38 : Principaux produits et volume unitaire de bois (m³ de sciages)

Produit	Nb	Détail	Volume unitaire moyen (m³)
Meubles			
Lit et sommier de 180	120	Lit de 180 cm sur 190 cm ou sur 200 cm	0,27
Lit et sommier de 140	47	Lit de 140 cm sur 190 cm ou sur 200 cm	0,23
Lit et sommier de 170	1	Lit de 170 cm sur 180 cm	0,26
Lit et sommier de 190	3	Lit de 190 cm sur 200 cm	0,32
Lit et sommier de 200	1	Lit de 200 cm sur 200 cm	0,34
Table et 6 chaises	12	Table de longueur 1,80 cm, largeur 85 cm, hauteur 75 cm	0,18
Chaise	8	Différentes dimensions	0,02
Table	64		0,07
Living	58		0,41
Armoire deux portes	17		0,34
Salon complet	4	Fauteuil 1 place + Canapé 2 places + Canapé 3 places	0,32
Fauteuil	61	Différentes dimensions	0,11
Bureau	3		0,16
Babyfoot	4		0,06
Meuble TV	6		0,03
Placard	6		0,15
Table banc	1	Longueur 1,2 m, profondeur 40cm et hauteur 75 cm	0,08
Menuiserie bâtiment			
Fenêtre	25	Différentes dimensions	0,01
Porte	102		0,10
Autre produit bois			
Cercueil	13	Longueur : 1,90 à 2,00 m ; Largeur : 45 à 55 cm ; Epaisseur : 25 cm à 50 cm	0,18

Sur base de ces volumes unitaires et du nombre de ces produits fabriqués par mois déclaré par les 330 menuisiers dont les données sont utilisées ici, nous avons calculé une consommation moyenne mensuelle pour les menuisiers de chaque ville d'enquête, par catégorie de produit. Le résultat de ces calculs est présenté dans le [Tableau 39](#).

Tableau 39 : Volumes de bois consommés par les menuisiers, par type de produit (m³/mois)

Localité	Nb structures	Consommation bois mensuelle individuelle (m ³ /mois)				Répartition (%)		
		Meubles	Menuiserie bâtiment	Autre produit bois (cercueils)	Total	Meubles	Menuiserie bâtiment	Autre produit bois
Pointe-Noire	187	0,83	0,43	0,04	1,30	64%	33%	3%
Dolisie	46	3,32	0,12	0,01	3,44	96%	3%	0%
Sibiti	20	0,51	0,41	0,19	1,11	46%	37%	17%
Sud	253	1,26	0,37	0,05	1,68	75%	22%	3%
Brazzaville	142	0,87	0,43	0,00	1,30	67%	33%	0%
Ouessou	41	1,88	0,32	0,01	2,21	85%	14%	0%
Nord	183	1,10	0,40	0,00	1,50	73%	27%	0%
Ensemble	436	1,28	0,37	0,02	1,67	76%	22%	1%

En termes de fabrication, deux types de produits sont à considérer séparément de ce qui précède : il s'agit du mobilier scolaire et des cercueils. Les volumes de bois consommés pour ces produits ont été estimés plus haut et sont présentés dans le Tableau 18 (page 65).

Sur base des données du Tableau 39, nous avons estimé les volumes de bois consommés annuellement par localité, en multipliant les volumes individuels mensuels par le nombre de structure et par 12 mois. Par ailleurs, étant donné que nous avons demandé aux menuisiers de nous détailler les volumes et quantités des deux principaux produits fabriqués alors que leur production est, pour l'essentiel, très diversifiée, nous avons considéré que ces deux principaux produits ne correspondent pas à la totalité de leur production mais à 80% de celle-ci. Le Total général tient donc compte de cette part additionnelle de production.

Tableau 40 : Volumes de bois consommés par les menuisiers, par type de produit (m³/an)

Localité	Nb structures	Consommation bois annuelle totale (m ³ /an)				Autres produits (%)	Total général
		Meubles	Menuiserie bâtiment	Autre produit bois (cercueils)	Total partiel		
Pointe-Noire	187	1 786	933	92	2 811	20%	3 350
Dolisie	46	1 762	62	4	1 828	20%	2 200
Sibiti	20	119	95	44	257	20%	300
Sud	253	3 667	1 089	140	4 897	20%	5 900
Brazzaville	142	1 426	697	0	2 123	20%	2 550
Ouessou	41	890	151	5	1 047	20%	1 250
Nord	183	2 317	848	5	3 170	20%	3 800
Ensemble	436	5 983	1 937	146	8 066	20%	9 700

Ces volumes correspondent à l'ensemble des menuisiers enquêtés dans les 5 villes mais ne couvrent pas la totalité des ateliers existants à l'échelle nationale.

4.1.5 Analyse des flux

Nous avons détaillé précédemment les volumes de sciages qui entrent dans chacune des localités de l'enquête mais également calculé la consommation de sciages destinés à la menuiserie, à la fabrication de cercueils et aux tables-bancs.

Le premier secteur consommateur de bois est la construction, avec le bois de coffrage et d'autres bois (bastings, chevrons). Sur base des volumes par essence observés dans le suivi aux postes de contrôle, nous avons déterminé la part de cet approvisionnement qui est destiné au coffrage. A Brazzaville, 54% des sciages qui constituent l'approvisionnement de la ville sont en Ayous, destiné à la construction (coffrage). Par ailleurs, à dire d'expert, nous avons considéré qu'un volume équivalent à 20% du volume de coffrage est utilisé comme autre bois de construction. C'est ainsi que nous avons pu estimer les flux de consommation présentés dans le [Tableau 41](#) et illustrés par la [Figure 28](#). Étant donné les incertitudes sur certaines données, il est possible que nous ayons sous-estimé certains usages mais les ordres de grandeur sont cohérents.

Tableau 41 : Flux de sciages par ville d'enquête

Localité	Volume annuel total (m³)	Coffrage		Autre bois pour construction		Cercueils		Menuiserie		Volume tables bancs		Autres usages	
		Volume (m³)	%	Volume (m³)	%	Volume (m³)	%	Volume (m³)	%	Volume (m³)	%	Volume (m³)	(%)
Brazzaville	84 500	46 000	54%	9 200	11%	3 050	4%	2 550	3%	1 675	2%	22 025	26%
Ouessou	2 500	875	35%	175	7%	100	4%	1 250	50%	50	2%	50	2%
Pointe-Noire	43 500	17 500	40%	3 500	8%	2 000	5%	2 200	37%	850	2%	545	9%
Dolisie	6 000	2 400	40%	480	8%	250	4%	300	30%	125	2%	145	15%
Sibiti	1 000	400	40%	80	8%	50	5%	3 350	8%	25	3%	16 300	37%
Ensemble	137 500	67 175	49%	13 270	10%	5 450	4%	9 650	7%	2 725	2%	39 065	28%

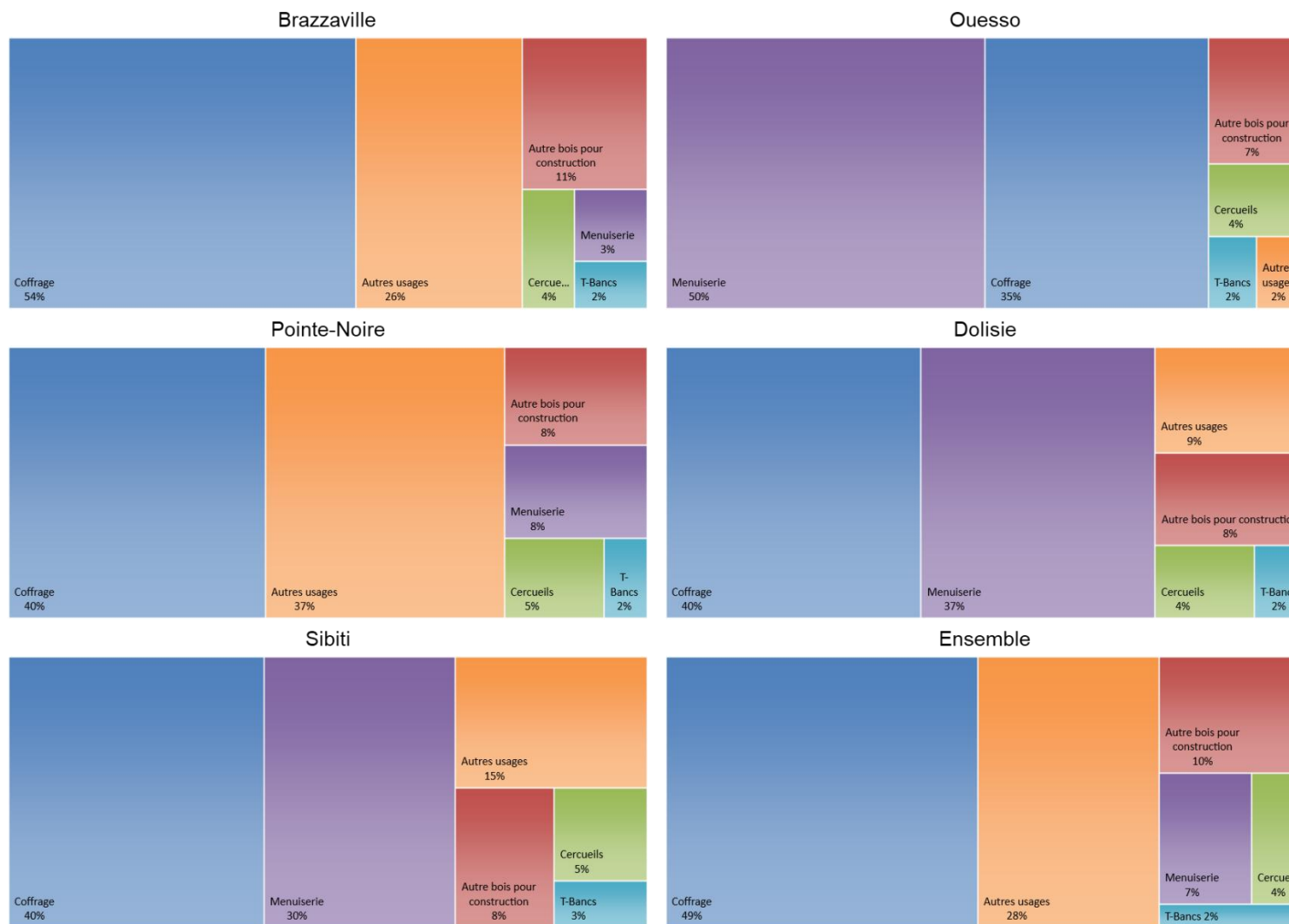


Figure 28 : Flux de bois par ville d'enquête

4.2 Essences exploitées et usages

Les paragraphes qui suivent présentent l'analyse des essences exploitées au Congo en précisant celles destinées au marché local. Les données spécifiques au marché local sont issues à la fois des observations réalisées aux postes de contrôle et des déclarations des acteurs enquêtés (scieurs, vendeurs de bois et menuisier).

4.2.1 Liste des essences exploitées et volumes produits

Il s'agit ici d'analyser la liste exhaustive des essences exploitées à la fois pour alimenter le marché local et pour le marché export. A cet effet, nous avons compilé les données suivantes :

- **Données complètes des postes de contrôle** : afin de disposer d'une liste exhaustive des essences alimentant le marché local, nous avons extrapolé les volumes de sciages contrôlés en volume équivalent grumes par an et par type de production (industrielle ou artisanale), sans tenir compte de la ville de destination des produits (d'où une surestimation possible des volumes). Un rendement moyen de 40% a été considéré dans ces calculs ;
- **Données du SCPFE pour les années 2022 à 2024** : ces données des volumes exportés ont été utilisées pour évaluer la production annuelle moyenne de grumes par essence, par les entreprises industrielles exportatrices ;
- **Données des documents d'aménagement** : il s'agit d'une compilation des données d'inventaire d'aménagement qui couvrent plus de 5,5 millions d'hectares de concessions forestières. Ces données nous ont permis d'évaluer la ressource mobilisable annuellement par essence, suivant des hypothèses de gestion durable des ressources forestières. Cette évaluation concerne à la fois les essences les plus couramment exploitées (notées Connues dans la colonne groupe) et les essences à développer notées LKTS dans la colonne groupe).

Le Tableau 42 présente ainsi la liste complète des essences actuellement exploitées au Congo c'est-à-dire apparaissant dans les statistiques du SCPFE (colonne production industrielle moyenne) et/ou dans les données des postes de contrôle (colonne volume destiné au marché local), avec la ressource forestière connue et une évaluation de la part de la ressource durable mobilisée (colonne Part ressource). Dans la mesure du possible, le nom scientifique de l'essence est précisé. A noter deux regroupements d'essences : catégorie Bois divers issue des données du SCPFE et Bois rouge issue des données des postes de contrôle. A noter également que certaines des appellations utilisées pour les essences vues aux postes de contrôle sont sans correspondance scientifique.

Les essences sont triées par ordre décroissant de production annuelle totale estimée : volume en m³ équivalent grumes incluant la production industrielle moyenne destinée à l'export et le volume de grumes destiné au marché local (en distinguant production industrielle et production artisanale).

Tableau 42 : Liste des essences exploitées, volumes mobilisés en équivalent grumes et ressource disponible

Essence	Nom scientifique	Groupe	Volume moyen mobilisable m³/an	Production industrielle moyenne m³ eq gr. /an	Volume destiné au marché local (m³ eq. gr. / an)		Production totale estimée (m³ eq. gr. an)	Part ressource (%)
					Industriel	Artisanal		
Sapelli	<i>Entandrophragma cylindricum</i>	Connue	635 300	530 081	20 312	76 744	627 100	99%
Okoumé	<i>Aucoumea klaineana</i>	Connue	568 600	289 456	8 406	45 308	343 200	60%
Ayous	<i>Triplochiton scleroxylon</i>	Connue	420 300	52 348	137 928	65 178	255 500	61%
Tali	<i>Erythrophleum ivorense</i>	Connue	300 500	82 462	494	85	83 000	28%
Azobé	<i>Lophira alata</i>	Connue	211 300	67 090	-	-	67 100	32%
Iroko	<i>Milicia excelsa</i>	Connue	139 300	46 103	2 672	9 530	58 300	42%
Sipo	<i>Entandrophragma utile</i>	Connue	73 600	58 539	190	2 648	61 400	83%
Kosipo	<i>Entandrophragma candollei</i>	Connue	158 200	28 094	11 238	8 995	48 300	31%
Okan	<i>Cyllocodiscus gabunensis</i>	Connue	128 600	50 053	507	-	50 600	39%
Padouk	<i>Pterocarpus soyauxii</i>	Connue	176 000	44 008	166	164	44 300	25%
Bossé clair	<i>Guarea cedrata</i>	Connue	78 200	30 515	3 289	127	33 900	43%
Bilinga	<i>Nauclea diderrichii</i>	Connue	81 900	28 297	3 181	1 750	33 200	41%
Niové	<i>Staudtia kamerunensis var gabonensis</i>	Connue	210 900	-	1 879	23 256	25 100	12%
Awoura / Beli	<i>Paraberlinia bifoliolata</i>	LKTS	95 200	28 053	-	158	28 200	30%
Limba	<i>Terminalia superba</i>	Connue	516 100	8 266	4 416	5 878	18 600	4%
Acajou blanc / Khaya	<i>Khaya anthotheca</i>	Connue	49 900	17 473	203	446	18 100	36%
Mukulungu	<i>Autranella congolensis</i>	Connue	130 900	16 194	17	243	16 500	13%
Wenge	<i>Millettia laurentii</i>	Connue	104 000	16 507	-	17	16 500	16%
Tchitola	<i>Priora oxyphylla, P. buchholzii</i>	Connue	122 300	-	173	8 638	8 800	7%
Dabéma	<i>Piptadeniastrum africanum</i>	Connue	279 700	2 991	6 219	212	9 400	3%
Safoukala	<i>Dacryodes pubescens</i>	LKTS	82 100	-	1 652	4 744	6 400	8%
Afrormosia	<i>Pericopsis elata</i>	Connue	47 400	6 977	-	-	7 000	15%
Dibétou	<i>Lovoa trichilioïdes</i>	Connue	41 000	5 760	39	-	5 800	14%
Tola / Agba	<i>Priora balsamifera</i>	LKTS	13 300	-	518	2 558	3 100	23%
Tiama	<i>Entandrophragma angolense</i>	Connue	83 700	3 335	310	106	3 800	4%
Longhi rouge	<i>Chrysophyllum lacourtianum</i>	LKTS	77 700	-	244	2 266	2 500	3%
Fromager	<i>Ceiba pentandra</i>	LKTS	99 500	-	-	1 474	1 500	1%
Bodioa	<i>Anopyxis klaineana</i>	LKTS	88 800	-	81	1 337	1 400	2%
Moabi	<i>Baillonella toxisperma</i>	Connue	76 400	-	36	1 234	1 300	2%
Olon	<i>Fagara heitzii</i>	LKTS	58 600	-	-	1 264	1 300	2%
Ilomba	<i>Pycnanthus angolensis, marchalianus</i>	LKTS	350 300	-	117	1 015	1 100	0%
Sanou / Angueuk	<i>Ongokea gore</i>	LKTS	95 400	-	509	568	1 100	1%
Bahia	<i>Hallea ciliata</i>	Connue	214 500	-	33	951	1 000	0%
Parasolier	<i>Musanga cecropioides</i>		-	-	-	895	900	
Aiélé	<i>Canarium schweinfurthii</i>	LKTS	154 600	-	415	477	900	1%
Faro	<i>Daniellia klainei</i>	LKTS	64 700	-	-	844	800	1%

Essence	Nom scientifique	Groupe	Volume moyen mobilisable m³/an	Production industrielle moyenne m³ eq gr. /an	Volume destiné au marché local (m³ eq. gr. / an)		Production totale estimée (m³ eq. gr. an)	Part ressource (%)
					Industriel	Artisanal		
Oboto	<i>Mammea africana</i>	LKTS	35 900	-	36	744	800	2%
Rikio	<i>Uapaca guineensis</i> , <i>U. paludosa</i> , <i>U. heudelotii</i>	LKTS	34 300	-	583	139	700	2%
Douka	<i>Tieghemella africana</i>	Connue	32 900	-	-	663	650	2%
Tiama noir / acuminata	<i>Entandrophragma congoense</i>	LKTS	5 800	-	184	449	650	11%
Essessang	<i>Ricinodendron heudelotii</i>	LKTS	189 800	-	-	331	350	0%
Maza maza			-	-	-	246	250	
Diania	<i>Celtis mildbraedii / tesmanii</i>	LKTS	273 000	-	75	162	250	0%
Kotibé	<i>Nesogordonia kabingaensis</i>	Connue	38 200	-	175	19	200	1%
Moussakala			-	-	-	158	150	
Ebiara	<i>Berlinia bracteosa</i>	LKTS	48 300	-	-	156	150	0%
Essia	<i>Petersianthus macrocarpus</i>	LKTS	370 400	-	20	119	150	0%
Sexo-rouge	<i>Dialium tessmannii</i>	Connue	-	-	-	121	100	
Moukoubie			-	-	-	98	100	
Movingui	<i>Distemonanthus benthamianus</i>	Connue	114 400	-	77	-	100	0%
Mombo			-	-	64	-	50	
Kalie			-	-	-	39	50	
Sifu Sifu	<i>Albizia ferruginea</i>	Connue	38 600	-	33	-	50	0%
Ekoune	<i>Coelocaryon preussii</i>	LKTS	40 400	-	-	29	50	0%
Eyoum / Omvong	<i>Dialium pachyphyllum</i> , <i>D. dinklagei</i> , <i>D. soyauxii</i> , <i>D. cf. densiflorum</i> , <i>D. spp</i>	LKTS	31 200	-	24	-	-	0%
Ako	<i>Antiaris toxicaria</i>	LKTS	23 700	-	18	-	50	0%
Indéterminé	<i>Inconnu</i>		-	-		1 023	1 000	
Bois rouge	<i>Ensemble de méliacées</i>	Connues	-	-	1 859	47	1 900	
Divers	<i>Indéterminé</i>		-	114 080			114 080	
TOTAL			7 305 700	1 526 680	208 391	273 652	2 008 722	27%

Comme le montre le Tableau 42, la production industrielle destinée à l'export de bois se répartit entre 21 essences présentant un volume produit moyen annuellement d'au moins 3 000 m³ de grumes, toutes considérées comme essences couramment exploitées. L'essentiel de cette production reste concentré entre une dizaine d'essences qui représentent ensemble 80% de la production destinée à l'export.

En ce qui concerne le bois destiné au marché local, les données des postes de contrôles nous ont permis de recenser 54 essences différentes, dont 15 représentent ensemble 95% de la production : la production destinée au marché local est donc plus diversifiée que celle destinée à l'export. De plus, 21 de ces essences sont considérées comme des LKTS.

La Figure 29, montre l'importance relative, pour le marché local et pour l'export des 15 essences qui constituent la liste des principales essences exploitées pour le marché local. Ce graphique montre en particulier que l'Ayous est l'essence la plus importante en ce qui concerne le marché intérieur du bois

(42% du volume destiné au marché local contre 3% pour le marché export), suivi par le Sapelli (20% marché local / 35% marché export) et l'Okoumé (11% marché local / 19% marché export).

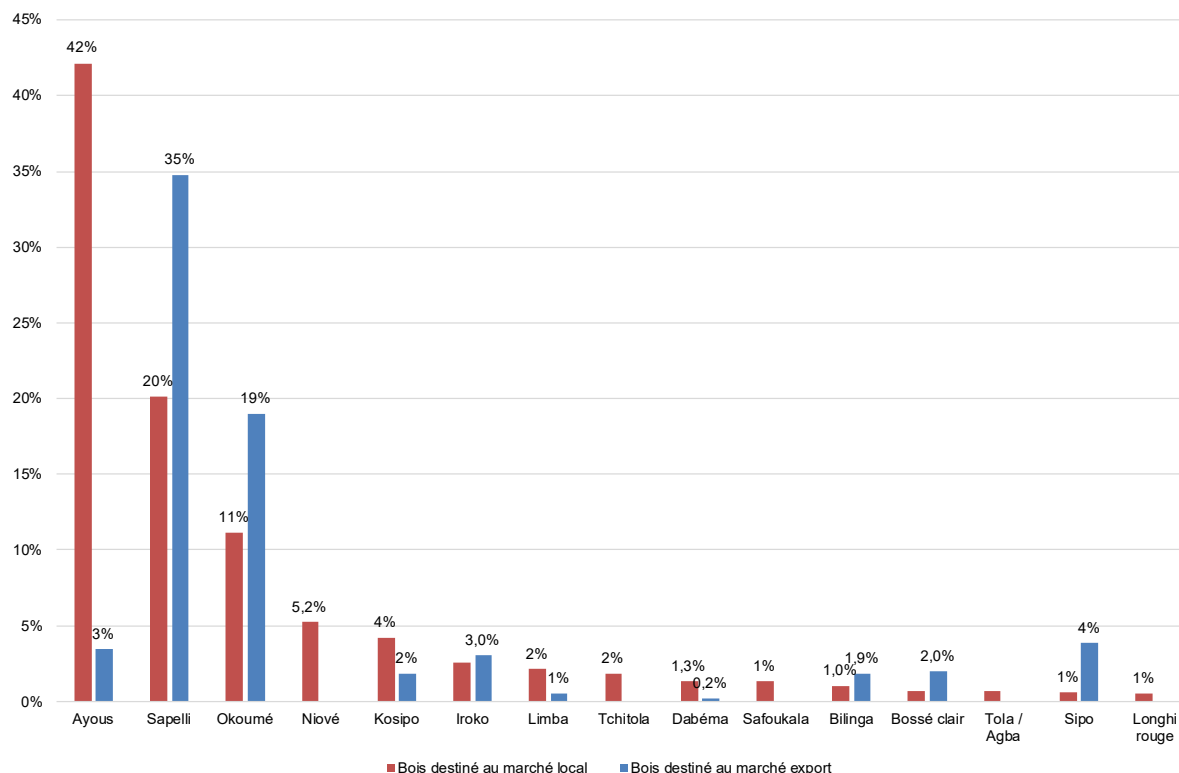


Figure 29 : 15 Principales essences exploitées pour le marché local

L'estimation de la production totale a été effectuée sans considérer qu'une partie des sciages locaux proviennent des chutes issues des productions industrielles, dont les grumes sont déjà comptabilisées. De plus, l'estimation de la ressource mobilisable annuellement par essence ne considère que les concessions forestières sous gestion durable, sachant que l'exploitation artisanale se fait en partie dans d'autres espaces (zones banales, concessions forestières non attribuées, concessions sans plans d'aménagement, ...). **Par conséquent, les données de production totale estimée et de part de la ressource durable mobilisée sont à considérer en termes d'ordres de grandeur et non de valeur absolue.**

Le Tableau 42 montre que la production actuelle en Sapelli prélève l'intégralité de la ressource mobilisable sous gestion durable (valeur à relativiser en raison des risques de double comptage des grumes) et l'essentiel (plus de 60%) de la ressource mobilisable en Okoumé (64%), Ayous (77%), Sipo (85%). Cela confirme l'importance de diversifier les essences utilisées.

Pour affiner cette analyse, il convient de regarder plus précisément où sont utilisées les différentes essences destinées au marché local. Le Tableau 43 présente la liste des essences destinées au marché local en précisant la part du volume qu'elles représentent pour chaque ville. Les essences sont triées par ordre décroissant d'importance et les valeurs supérieures à 1% sont surlignées en vert. Ce tableau montre notamment que la diversité des essences est très importante pour Pointe-Noire où 44 essences différentes ont été identifiées au niveau des postes de contrôle, contre 28 à Dolisie, 23 à Brazzaville et seulement 7 à Ouessou.

Tableau 43 : Liste des essences destinées au marché local, par ville

Gr	Essence	Nom scientifique	Pointe-Noire	Dolisie	Brazzaville	Ouessou
C	Ayous	<i>Triplochiton scleroxylon</i>			54,03%	64,48%
C	Sapelli	<i>Entandrophragma cylindricum</i>			31,01%	22,81%
C	Okoumé	<i>Aucoumea klaineana</i>	40,07%	32,60%	1,10%	
C	Niové	<i>Staudtia kamerunensis var gabonensis</i>	21,39%	1,15%	0,80%	
C	Kosipo	<i>Entandrophragma candollei</i>		0,05%	4,67%	7,52%
C	Iroko / Kambala	<i>Milicia excelsa</i>	1,66%	15,42%	2,61%	0,78%
C	Limba	<i>Terminalia superba</i>	5,05%	18,91%	0,09%	
C	Tchitola	<i>Priora oxyphylla, P. buchholzii</i>	8,03%	0,47%		
C	Dabéma	<i>Piptadeniastrum africanum</i>	0,31%	2,60%	2,57%	
LKTS	Safoukala	<i>Dacryodes pubescens</i>	5,14%	2,56%	0,10%	
C	Bilinga	<i>Nauclea diderrichii</i>	2,70%	7,82%	0,04%	
C	Bossé clair	<i>Guarea cedrata</i>	0,10%	0,21%	0,07%	2,26%
LKTS	Tola / Agba	<i>Priora balsamifera</i>	0,87%	8,69%		
C	Sipo	<i>Entandrophragma utile</i>		0,31%	0,51%	1,23%
LKTS	Longhi rouge	<i>Chrysophyllum lacourtianum</i>	1,85%	2,07%		
LKTS	Fromager	<i>Ceiba pentandra</i>	1,34%		0,01%	
LKTS	Bodioa	<i>Anopyxis klaineana</i>	0,06%	0,05%	0,63%	
C	Moabi	<i>Baillonella toxisperma</i>	1,17%			
LKTS	Olon	<i>Fagara heitzii</i>				0,92%
LKTS	Ilomba	<i>Pycnanthus angolensis, marchalianus</i>	0,94%	0,48%		
LKTS	Sanou / Angueuk	<i>Ongokea gore</i>	0,74%	1,10%		
C	Bahia	<i>Hallea ciliata</i>	0,50%	0,44%	0,16%	
	Parasolier	<i>Musanga cecropioides</i>	0,82%		0,002%	
LKTS	Aiélé	<i>Canarium schweinfurthii</i>	0,48%	0,26%	0,15%	
LKTS	Faro	<i>Daniellia klainei</i>	0,78%			
LKTS	Oboto	<i>Mammea africana</i>	0,72%			
LKTS	Rikio	<i>Uapaca guineensis, U. paludosa, U. heudelotii</i>	0,52%	0,64%		
C	Douka	<i>Tieghemella africana</i>	0,61%			
C	Acajou blanc / Khaya	<i>Khaya anthotheca</i>	0,31%		0,15%	
LKTS	Tiama noir / Acuminata	<i>Entandrophragma congoense</i>	0,40%	0,82%		
C	Tali	<i>Erythrophleum ivorense</i>	0,08%		0,23%	
C	Okan	<i>Cylicodiscus gabunensis</i>	0,47%			
C	Tiama	<i>Entandrophragma angolense</i>	0,29%	0,43%		
LKTS	Essessang	<i>Ricinodendron heudelotii</i>	0,31%			
C	Padouk	<i>Pterocarpus soyauxii</i>	0,13%	0,38%	0,04%	
C	Mukulungu	<i>Autranella congolensis</i>		1,06%		
	Maza maza		0,23%			
LKTS	Diania	<i>Celtis mildbraedii / tessmannii</i>	0,06%	0,69%		
C	Kotibé	<i>Nesogordonia kabingaensis</i>	0,16%	0,08%		
LKTS	Awoura / Beli	<i>Paraberlinia bifoliolata</i>	0,15%			
	Moussakala		0,15%			

Gr	Essence	Nom scientifique	Pointe-Noire	Dolisie	Brazzaville	Ouessou
LKTS	Ebiara	<i>Berlinia bracteosa</i>	0,14%			
LKTS	Essia	<i>Petersianthus macrocarpus</i>	0,02%		0,06%	
C	Sexo-rouge	<i>Dialium tessmannii</i>		0,49%		
	Moukoubie		0,09%			
C	Movingui	<i>Distemonanthus benthamianus</i>	0,07%			
	Mombo		0,05%	0,06%		
	Kalie		0,04%			
C	Dibétou	<i>Lovoa trichilioides</i>		0,16%		
C	Sifu Sifu	<i>Albizia ferruginea</i>	0,03%			
LKTS	Ekoune	<i>Coelocaryon preussii</i>	0,03%			
LKTS	Eyoum / Omvong	<i>Dialium pachyphyllum</i> , <i>D. dinklagei</i> ; <i>D. soyauxii</i> , <i>D. cf. densiflorum</i> , <i>D. spp</i>			0,01%	
LKTS	Ako	<i>Antiaris toxicaria</i>	0,02%			
C	Wenge	<i>Millettia laurentii</i>			0,01%	
Nombre d'essences par ville :			44	28	23	7

La Figure 30 montre l'importance pour chaque ville, des 15 principales essences destinées au marché local. Comme indiqué précédemment, ces 15 essences représentent 95% du volume destiné au marché local.

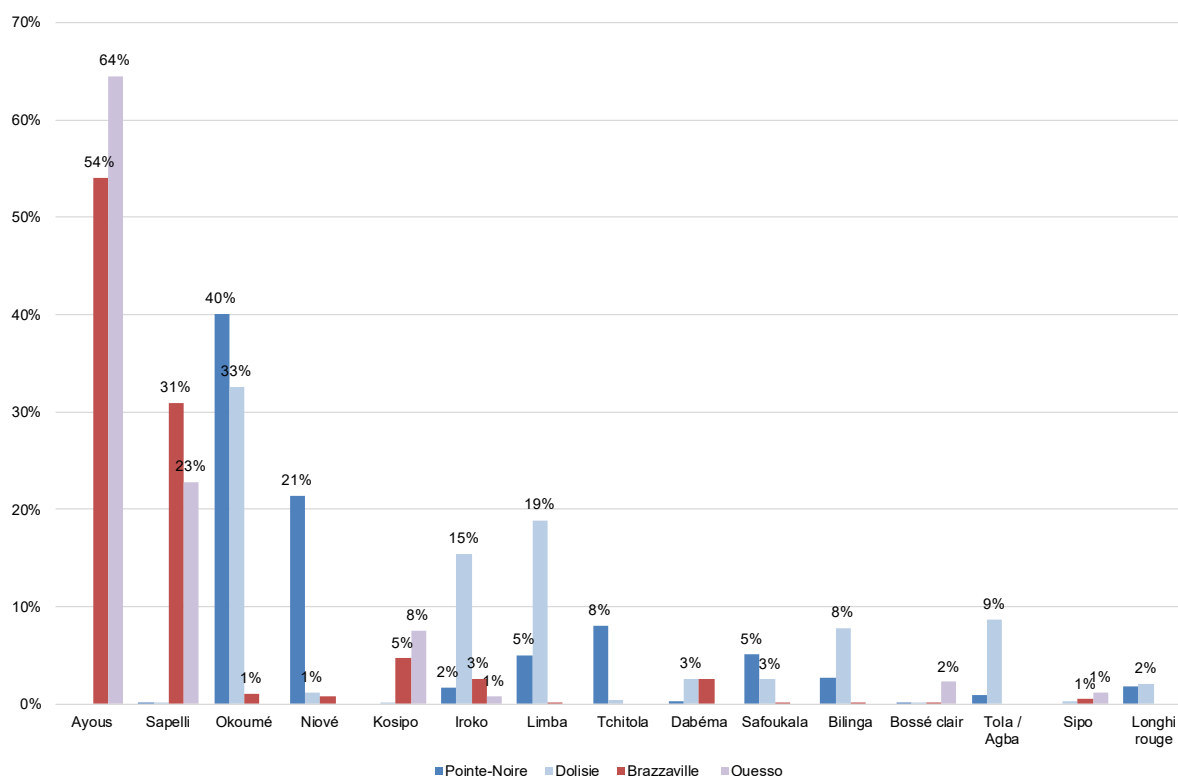


Figure 30 : Les 15 principales essences exploitées pour le marché local – importance par ville

La Figure 31 montre l'essentiel des autres essences destinées au marché local. Cette figure illustre notamment le fait que, pour l'essentiel, ces essences concernent Pointe-Noire et Dolisie, c'est-à-dire la partie Sud du pays, où la diversification est la plus importante.

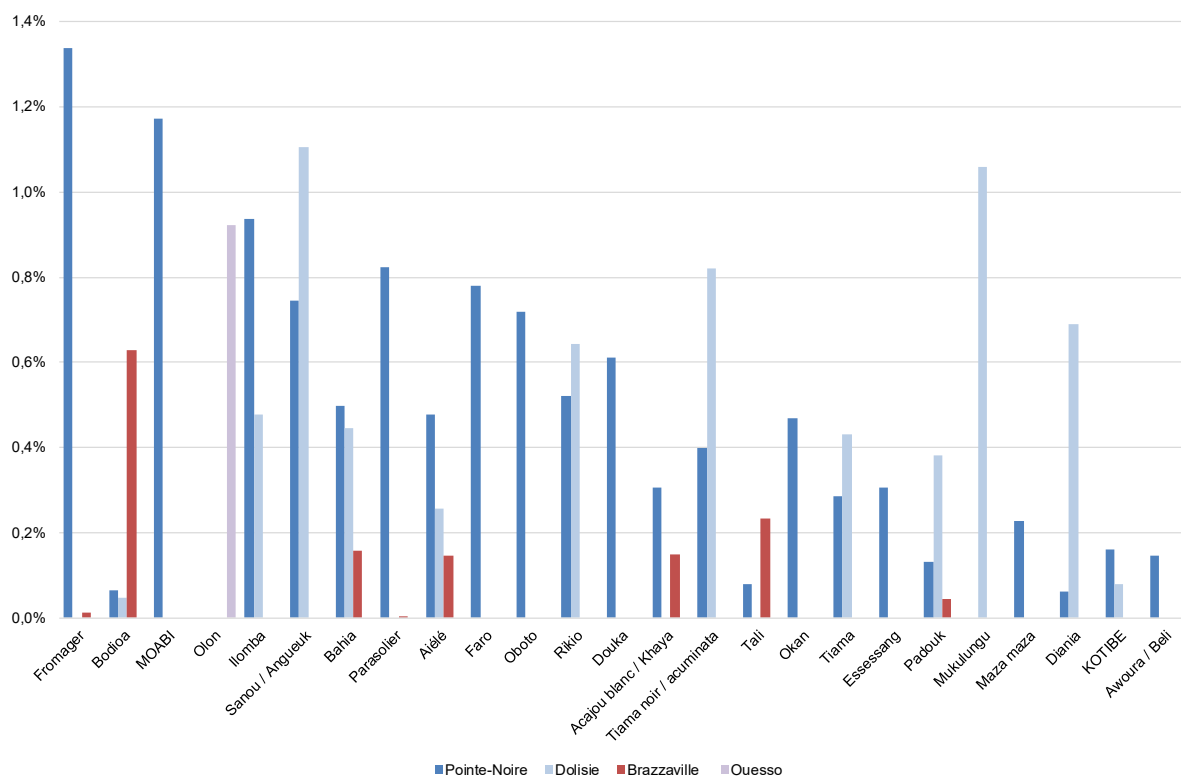


Figure 31 : Les autres essences exploitées pour le marché local – par ville

En complément, nous avons analysé la provenance des volumes de sciages de LKTS destinés au marché local. Le Tableau 44 présente la synthèse des données disponibles. Lorsque cette information est disponible, le département et le district ou l'entreprise de provenance des sciages sont précisés par essence et par ville.

Tableau 44 : Liste des essences destinées au marché local, par ville avec provenance

Essence	Pointe-Noire	Dolisie	Brazzaville	Ouesso
Aiélé	Bouenza (CFF) Kouilou (Louvoulou)	Niari (Kimongo)	Niari (Dolisie)	
Ako	Bouenza (CFF)			
Awoura / Beli	Pointe-Noire (Tchiamba-Nzassi) Cuvette Ouest (CDW pour export)			
Bodioa	Bouenza (CFF)	Bouenza (CFF)	Cuvette (Makoua)	
Diania	Bouenza (CFF : Tsiaki)	Bouenza (Loudima et Tsiaki)		
Ebiara	Pointe-Noire (Tchiamba-Nzassi)			
Ekoune	Kouilou			
Essessang	Pointe-Noire (Tchiamba-Nzassi)			
Essia	Lékoumou		Pool (Kinkala)	
Eyoum / Omvong			Cuvette – Ouest (Mbama)	
Faro	Kouilou (Kakamoeka, Madingo-Kayes)			

Essence	Pointe-Noire	Dolisie	Brazzaville	Ouessou
Fromager	Kouilou (Hinda, Kakamoeka, Mvouti)		Cuvette (Loukolela)	
Ilomba	Kouilou (Madingo-Kayes, Mvouti) Pointe-Noire (Tchiamba-Nzassi)	Niari (FORALAC - Makabana)		
Longhi rouge	Bouenza (CFF), Kouilou (Kakamoeka, Loango, Mvouti) Lékoumou (O2S, SPIEX)	Bouenza (CFF, Loudima, SADEF), Lékoumou (O2S, SPIEX)		
Oboto	Bouenza (CFF) Kouilou (Kakamoeka, Mvouti)			
Olon				Sangha (Souanké)
Rikio	Bouenza (SADEF), Lékoumou (SPIEX)	Bouenza (CFF), Lékoumou (SPIEX)		
Safoukala	Kouilou (Loango, Madingo-Kayes), Pointe-Noire (Tchiamba-Nzassi)	Bouenza (CFF, Loudima), Lékoumou (SPIEX) Niari (FORALAC - Makabana)	Pool (Goma Tsé-Tsé, Kinkala)	
Sanou / Angueuk	Bouenza (CFF) Kouilou (Kakamoeka, Mvouti) Pointe-Noire (Tchiamba-Nzassi)	Bouenza (SADEF)		
Tiama noir / Acuminata	Lékoumou (SPIEX), Niari (Jade)	Bouenza (SADEF), Lékoumou (SPIEX)		
Tola / Agba	Bouenza (SADEF), Kouilou et Niari (Jade)	Bouenza (SADEF)		
Nombre de LKTS	19	10	6	1

4.2.2 Répartition des usages et fréquence d'utilisation

Les éléments présentés ci-dessus sont à comparer avec les informations collectées auprès des vendeurs de bois (dépôts de bois et quincailleries) et les utilisateurs que sont les menuisiers.

4.2.2.1 Les essences vendues dans les dépôts de bois et les quincailleries

Au cours des enquêtes, les responsables des dépôts de bois et quincailleries ont été interrogés sur les essences principales vendues, par type de produit (cf. § 3.5.1.1, page 50). Ce sont les données de 345 structures : 112 dépôts de bois et 233 quincailleries, qui constituent l'échantillon analysé ici.

En tout, ce sont 24 essences qui ont été citées par les vendeurs de bois : 19 à Pointe-Noire, 9 à Dolisie, 8 à Sibiti, 1 à Brazzaville et 6 à Ouesso. Pour l'essentiel, les vendeurs de bois de Brazzaville ont utilisé les appellations bois rouge et bois blanc. D'autres appellations imprécises ont été utilisées : bois dur, bois tendre et essences variables.

Le Tableau 45 présente la liste complète des essences et appellations utilisées et précise les types de sciages cités pour chaque espèce ainsi que l'importance de chacune, par ville, en termes de part des citations.

L'une des appellations listées dans le Tableau 45 n'apparaît pas dans les listes précédentes, il s'agit de : Wolo. Il apparaît que cette appellation est à assimiler au terme bois divers (espèce indéterminée).

Tableau 45 : Liste des essences principalement commercialisées par les vendeurs de bois, par type de sciage et par ville

Gr	Essence	Pointe-Noire							Dolisie							Sibiti							Brazzaville							Ouessou						
		Lattes	Chevrons	Basting	Madrier	Panneau	Coffrage	Tous sciages	Lattes	Chevrons	Basting	Madrier	Panneau	Coffrage	Tous sciages	Lattes	Chevrons	Basting	Madrier	Panneau	Coffrage	Tous sciages	Lattes	Chevrons	Basting	Madrier	Panneau	Coffrage	Tous sciages	Lattes	Chevrons	Basting	Madrier	Panneau	Coffrage	Tous sciages
C	Ayous																																	X	1,4%	
C	Bilinga	X	X	X			1,3%	X	X	X	X			16,7%	X	X		X				20,0%			X				0,2%							
C	Bossé clair																													X					1,4%	
C	Dabéma		X	X			3,5%			X				2,1%																						
LKTS	Ebiara			X			0,3%																													
C	Faro					X	0,3%																													
LKTS	Fromager					X	2,9%																													
LKTS	Ilomba					X	0,6%																													
C	Iroko	X	X	X	X	X	6,0%		X	X				10,4%					X			6,7%											X		1,4%	
C	Limba					X	7,9%	X	X				X	31,3%						X	10,0%											X			1,4%	
LKTS	Longhi rouge			X			1,6%								X							3,3%														
C	Moabi	X	X	X			3,5%	X	X	X				16,7%																						
C	Niové	X	X	X	X		26,7%	X						2,1%																						
LKTS	Oboto		X				0,3%										X					3,3%														
C	Okoumé	X	X			X	29,5%	X	X					16,7%	X	X			X	X	40,0%															
C	Padouk	X	X				0,6%																													
	Parasolier					X	0,6%																													
LKTS	Safoukala	X	X	X			4,1%	X						2,1%																						
LKTS	Sanou / Angueuk		X	X			3,8%			X				2,1%																						
C	Sapelli																													X	X	X	X	X		26,1%

Gr	Essence	Pointe-Noire							Dolisie							Sibiti							Brazzaville							Ouessou						
		Lattes	Chevrons	Basting	Madrier	Panneau	Coffrage	Tous sciages	Lattes	Chevrons	Basting	Madrier	Panneau	Coffrage	Tous sciages	Lattes	Chevrons	Basting	Madrier	Panneau	Coffrage	Tous sciages	Lattes	Chevrons	Basting	Madrier	Panneau	Coffrage	Tous sciages	Lattes	Chevrons	Basting	Madrier	Panneau	Coffrage	Tous sciages
C	Sipo																														X					1,4%
C	Tchitola			X			X	4,1%								X																				
C	Tiama															X																				
	Wolo (bois divers)						X	0,3%																												
	Bois blanc																						X	X	X	X		X	54,1%						X	8,7%
	Bois blanc / Bois rouge																													X	X	X	X	X	X	18,8%
	Bois dur			X				0,3%									X	X																		
	Bois rouge																						X	X	X	X	X	X	45,7%	X	X	X	X	X	X	39,1%
	Bois tendre															X																				
	Essences variables	X	X	X				1,6%																												
	Nombre	8	11	12	2	1	8	21	5	6	5	1	0	3	9	3	5	3	0	3	2	10	2	2	3	2	1	2	3	4	3	4	4	4	4	9

Les données collectées au niveau des dépôts de bois et des quincailleries montrent que les commerçants de ces structures n'ont qu'une connaissance limitée des essences. Ce point est important : il est difficile de parler de diversification des essences si la connaissance des essences n'est pas acquise par ces acteurs clefs de la commercialisation des sciages destinés au marché local.

4.2.2.2 Les essences utilisées par les menuisiers

Au cours des enquêtes, les menuisiers ont été interrogés sur les essences qu'ils utilisent principalement et leurs usages en distinguant : meubles, menuiserie bâtiment, charpente, et autres usages.

En tout, ce sont 35 essences qui ont été citées par les menuisiers enquêtés : 21 à Pointe-Noire et Dolisie, 15 à Brazzaville, 10 à Sibiti et Ouessou. Par ailleurs, les appellations bois rouge et bois blanc ont été utilisées par certains menuisiers. Le Tableau 46 présente cette liste complète et précise les usages cités pour chaque espèce ainsi que l'importance de chaque essence, par ville, en termes de part des citations.

Quelques-unes des essences listées dans le Tableau 46 n'apparaissent pas dans les listes précédentes, il s'agit de : Aniégéré (essence connue), Izombé (essence connue) et Oboto (LKTS). Par ailleurs, certains menuisiers de Pointe-Noire déclarent utiliser principalement du Bois de France : il s'agit de bois de palette recyclé pour la fabrication de meubles.

Tableau 46 : Liste des essences principalement utilisées par les menuisiers, par type d'usage et par ville

Gr	Essence	Nom scientifique	Meubles					Menuiserie bâtiment					Charpente					Autres utilisations					Toutes utilisations				
			Pointe-Noire	Dolisie	Sibiti	Brazzaville	Ouessou	Pointe-Noire	Dolisie	Sibiti	Brazzaville	Ouessou	Pointe-Noire	Dolisie	Sibiti	Brazzaville	Ouessou	Pointe-Noire	Dolisie	Sibiti	Brazzaville	Ouessou	Pointe-Noire	Dolisie	Sibiti	Brazzaville	Ouessou
C	Acajou blanc / Khaya	<i>Khaya anthotheca</i>				X		X	X		X							X					0,5%	0,9%		3,3%	
C	Afrormosia	<i>Pericopsis elata</i>				X					X															0,3%	
LKTS	Tola / Agba	<i>Prioria balsamifera</i>	X	X									X										0,3%	3,6%			
C	Aniégré	<i>Aningeria robusta</i> ; <i>A. altissima</i>				X					X															0,3%	
C	Ayous	<i>Triplochiton scleroxylon</i>				X	X	X			X	X						X					0,5%			3,1%	1,6%
C	Azobé	<i>Lophira alata</i>										X															0,5%
C	Bahia	<i>Hallea ciliata</i>	X	X				X	X														5,1%	9,4%			
C	Bilinga	<i>Nauclea diderrichii</i>	X	X	X	X		X	X	X		X	X	X	X				X				4,5%	14%	33%	0,3%	0,5%
	Bois de France		X															X					1,1%				
C	Bossé clair	<i>Guarea cedrata</i>				X	X				X	X					X									2,2%	5,3%
C	Dabéma	<i>Piptadeniastrum africanum</i>	X											X	X								0,3%	3,1%	1,5%		
C	Dibétou	<i>Lovoa trichilioïdes</i>	X			X		X	X		X							X					2,9%	1,3%		0,6%	
LKTS	Ebiara	<i>Berlinia bracteosa</i>			X													X					0,3%		1,5%		
C	Iroko / Kambala	<i>Milicia excelsa</i>	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X		X	X			X		19%	32%	28%	22%	13%
C	Izombé	<i>Testulea gabonensis</i>							X															0,4%			
C	Kosipo	<i>Entandrophragma candollei</i>				X					X						X									0,3%	0,5%
C	Limba	<i>Terminalia superba</i>	X	X		X		X	X		X							X					1,6%	6,3%		0,6%	
LKTS	Longhi rouge	<i>Chrysophyllum lacourtianum</i>	X					X					X	X									1,3%	0,9%			
C	Moabi	<i>Baillonella toxisperma</i>	X	X	X	X		X	X	X	X		X	X	X			X					21%	12%	15%	0,3%	

Gr	Essence	Nom scientifique	Meubles					Menuiserie bâtiment					Charpente					Autres utilisations					Toutes utilisations				
			Pointe-Noire	Dolisie	Sibiti	Brazzaville	Ouessou	Pointe-Noire	Dolisie	Sibiti	Brazzaville	Ouessou	Pointe-Noire	Dolisie	Sibiti	Brazzaville	Ouessou	Pointe-Noire	Dolisie	Sibiti	Brazzaville	Ouessou	Pointe-Noire	Dolisie	Sibiti	Brazzaville	Ouessou
C	Mukulungu	<i>Austranella congolensis</i>					X			X		X		X										0,4%	1,5%		1,6%
C	Niové	<i>Staudtia kamerunensis</i> <i>var gabonensis</i>	X					X	X				X	X									3,7%	1,3%			
LKTS	Oboto	<i>Mammea africana</i>													X										3,0%		
C	Okoumé	<i>Aucoumea klaineana</i>	X	X	X		X	X	X	X		X			X		X						17%	1,3%	13%		1,1%
C	Padouk	<i>Pterocarpus soyauxii</i>		X		X	X	X	X	X	X	X		X									0,5%	2,2%	1,5%	1,1%	1,1%
	Parasolier	<i>Musanga cecropioides</i>																X					0,3%				
LKTS	Safoukala	<i>Dacryodes pubescens</i>						X	X				X										1,6%	0,4%			
LKTS	Sanou / Angueuk	<i>Ongokea gore</i>							X					X										2,2%			
C	Sapelli	<i>Entandrophragma cylindricum</i>				X	X				X	X				X	X									9,0%	64%
C	Sifu Sifu	<i>Albizia ferruginea</i>																X					0,3%				
C	Sipo	<i>Entandrophragma utile</i>				X	X				X						X									0,3%	1,1%
C	Tali	<i>Erythrophleum ivorense</i>												X										2,2%			
C	Tchitola	<i>Priora oxyphylla</i> , <i>P. buchholzii</i>	X	X				X	X						X			X					18%	4,9%	1,5%		
C	Wenge	<i>Millettia laurentii</i>				X	X				X	X									X					2,3%	10%
	Bois blanc					X					X			X							X			0,4%		23%	
	Bois blanc, Bois rouge		X			X					X												0,3%			2,8%	
	Bois rouge			X		X					X					X								0,4%		28%	

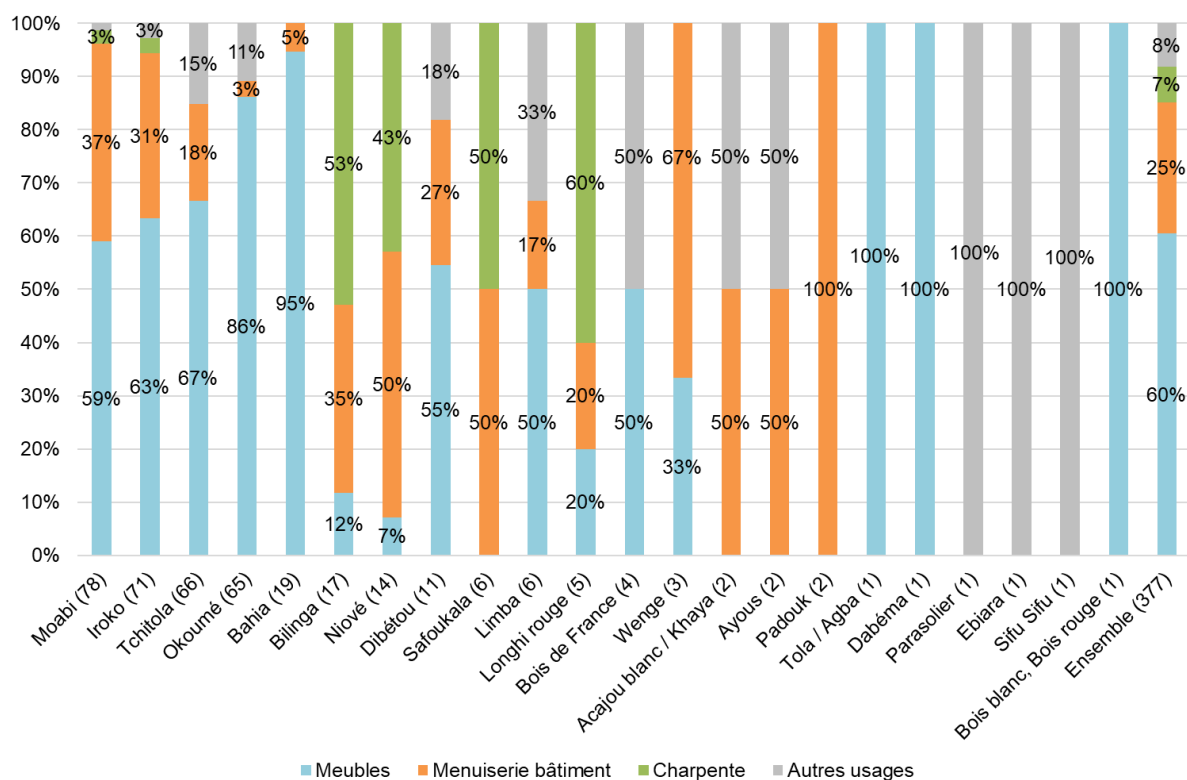


Figure 32 : Principales essences utilisées par les menuisiers de Pointe-Noire, par usage

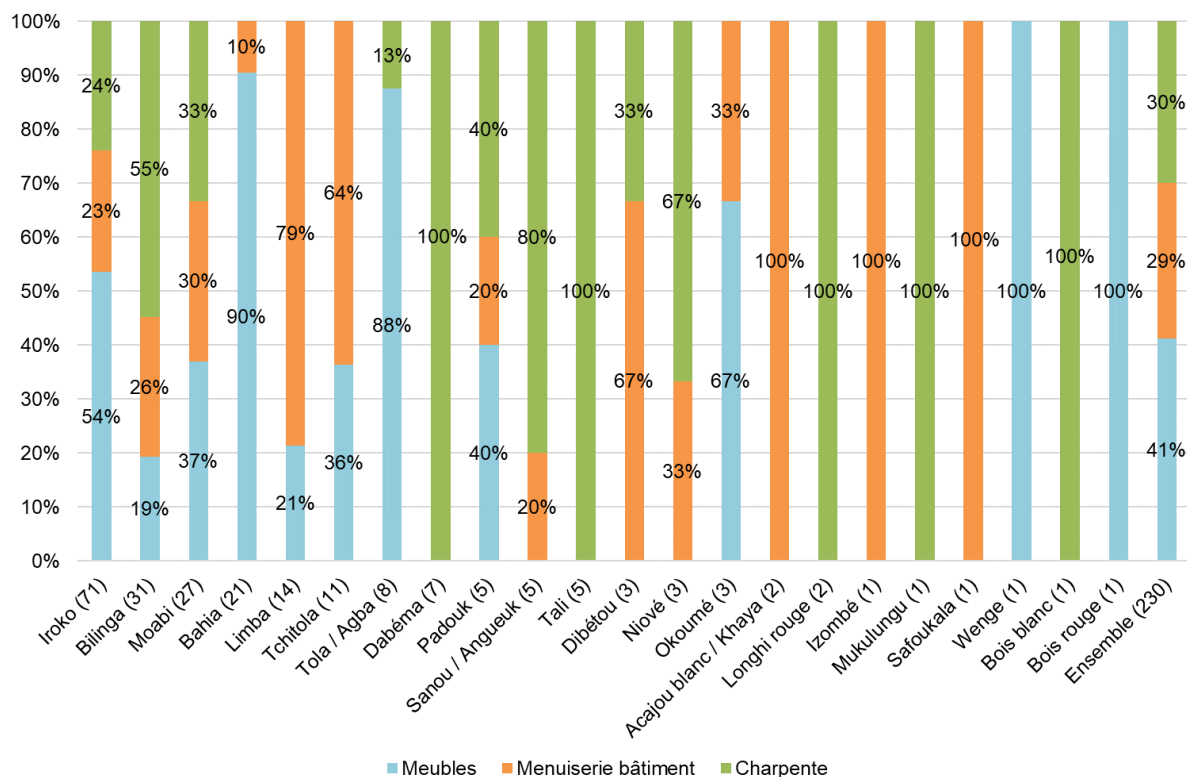


Figure 33 : Principales essences utilisées par les menuisiers de Dolisie, par usage

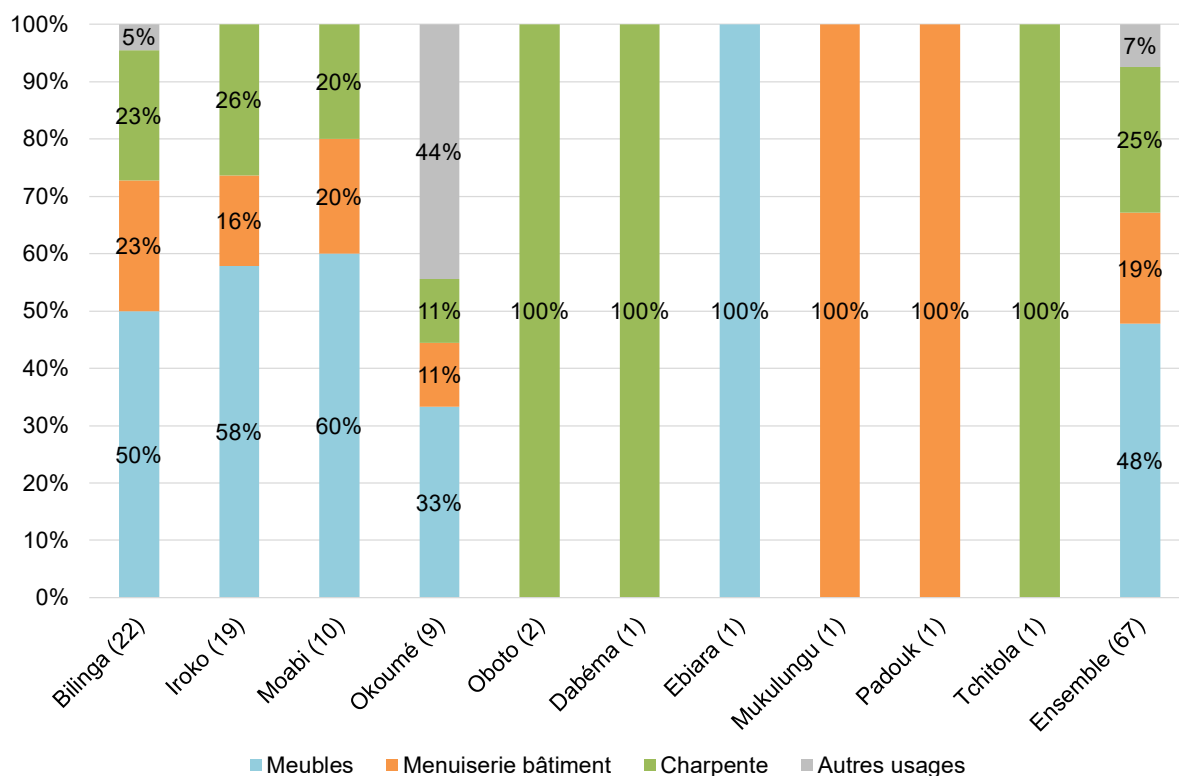


Figure 34 : Principales essences utilisées par les menuisiers de Sibiti, par usage

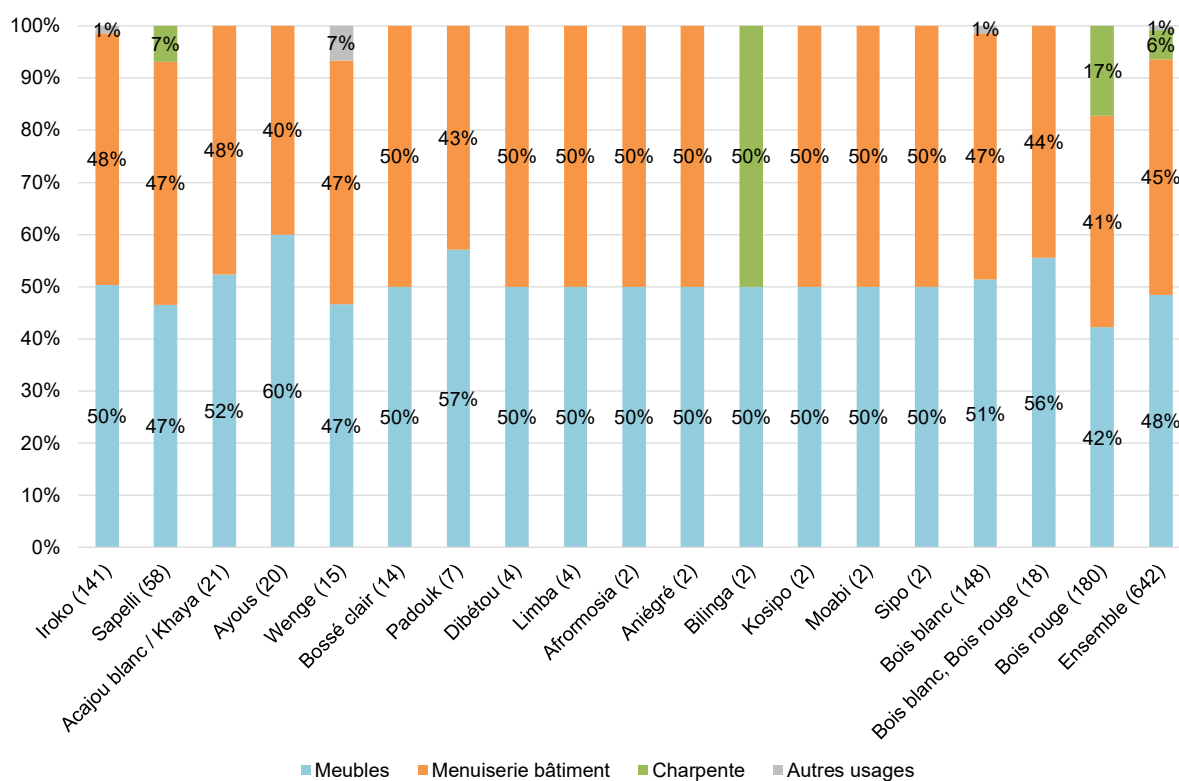


Figure 35 : Principales essences utilisées par les menuisiers de Brazzaville, par usage

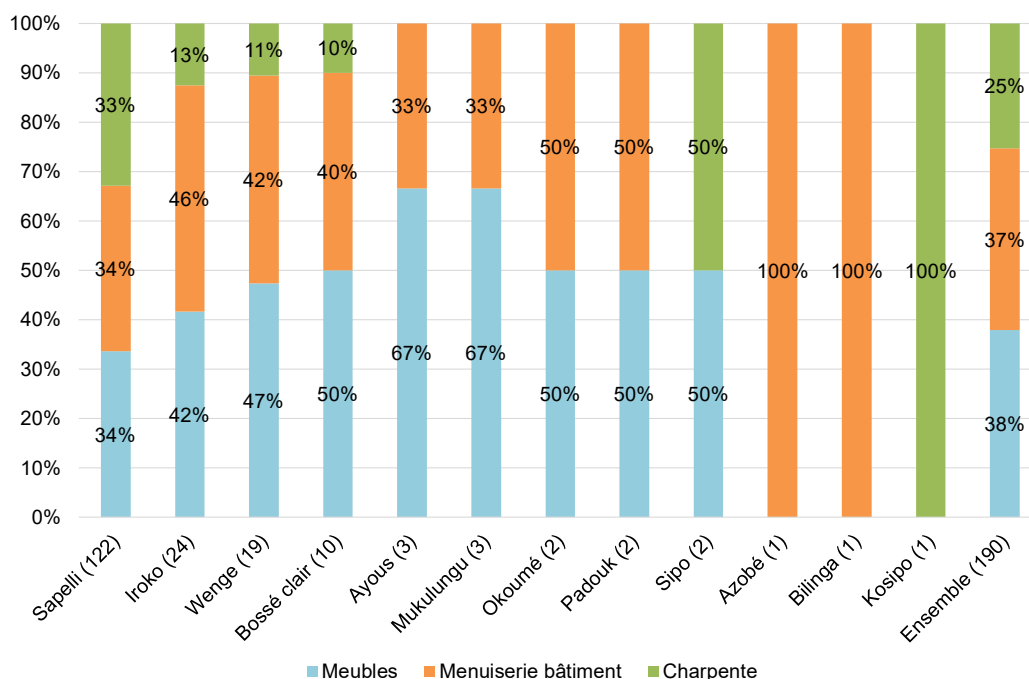


Figure 36 : Principales essences utilisées par les menuisiers de Ouesso, par usage

En complément de ces informations relatives aux principales essences utilisées, nous avons interrogé les menuisiers sur les essences demandées par les clients et sur les essences qu'ils n'arrivent pas à trouver, ou pas suffisamment sur le marché.

En ce qui concerne les essences demandées par les clients, les réponses couvrent une liste de 33 essences (20 à Pointe-Noire, 23 à Dolisie, 18 à Ouesso, 13 à Brazzaville et 8 à Sibiti). A noter qu'une part non négligeable des clients (18% à l'échelle des enquêtes) ne demandent aucune essence particulière, avec de fortes disparités en fonction des localités, tel qu'illustré par la Figure 37.

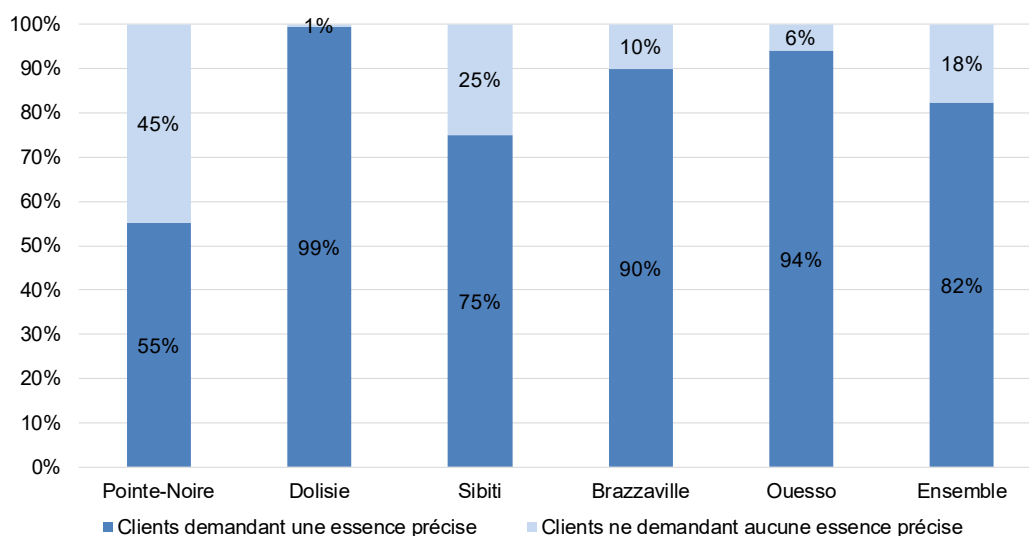


Figure 37 : Exigence des clients en matière d'essences, par ville

La liste des essences difficile à trouver comporte 37 essences (24 à Pointe-Noire, 22 à Dolisie, 18 à Ouessou et 15 à Brazzaville et Sibiti). Les deux listes étant assez proches, à la fois en termes d'essences citées et en termes d'importance relative de ces essences, c'est la liste la plus complète qui est détaillée ci-dessous.

Le Tableau 47 présente la liste complète de ces essences, triées par ordre d'importance décroissante (en part des citations). A noter que, dans l'ensemble, 8% des personnes enquêtées ont déclaré n'avoir aucun problème d'approvisionnement. Les pourcentages indiqués dans ce tableau sont calculés pour chaque localité (ainsi que pour l'ensemble des localités) et correspondent au rapport entre le nombre de réponses obtenues pour une essence donnée et le nombre total de réponses pour la localité (ou l'ensemble des localités).

Comme le montre le Tableau 47, le Wenge est la première essence citée dans cette liste et il est notable qu'il soit cité par des menuisiers de toutes les villes d'enquête, alors qu'il est très peu présent dans la zone forestière du sud. De fait, le volume de Wenge destiné au marché local observé pendant le suivi réalisé aux postes de contrôle est très limité : ce volume représente 0,01% de l'approvisionnement de Brazzaville. On constate donc parfois un décalage important entre les préférences déclarées et la disponibilité réelle d'une essence.

L'Iroko, ou Kambala, est la deuxième essence citée bien qu'il soit nettement plus visible sur le marché local (il représente 3% du volume de sciage destiné au marché local et est mobilisé à 45% de la ressource disponible).

Quelques essences citées ici n'apparaissent pas dans les listes précédentes, et en particulier dans le Tableau 46, il s'agit de : Doussié (essence connue), Ebène (connue) et Pao rosa (connue).

Tableau 47 : Liste des essences difficiles à trouver – Déclaration des menuisiers, par localité

Gr	Essence	Nom scientifique	Pointe-Noire	Dolisie	Sibiti	Brazzaville	Ouessou	Ensemble
C	Wenge	<i>Millettia laurentii</i>	12%	8,5%	2,6%	65%	12%	28%
C	Iroko	<i>Milicia excelsa</i>	15%	4,3%	2,6%	12%	12%	11%
C	Moabi	<i>Baillonella toxisperma</i>	9,9%	23%	26%	0,3%	1,4%	7,8%
C	Padouk	<i>Pterocarpus soyauxii</i>	5,1%	6,1%	2,6%	6,4%	6,1%	5,8%
C	Bilinga	<i>Nauclea diderrichii</i>	3,3%	6,1%	2,6%	2,2%	13%	5,4%
C	Dibétou	<i>Lovoa trichilioïdes</i>	6,6%	9,1%		0,6%	8,9%	5,4%
C	Aniégré	<i>Aningeria robusta</i> ; <i>A. altissima</i>				1,9%	11%	2,9%
C	Acajou blanc / Khaya	<i>Khaya anthotheca</i>	1,5%	1,8%			7,5%	2,3%
C	Limba	<i>Terminalia superba</i>	1,5%				8,9%	2,3%
C	Movingui	<i>Distemonanthus benthamianus</i>	0,4%	12,2%		0,6%		2,3%
C	Sapelli	<i>Entandrophragma cylindricum</i>	4,4%	1,8%	2,6%	0,3%		1,7%
C	Bahia	<i>Hallea ciliata</i>	2,9%	1,8%	11%			1,5%
C	Tchitola	<i>Priora oxyphylla</i> , <i>P. buchholzii</i>	4,4%	0,6%	5,3%			1,5%
C	Dabéma	<i>Piptadeniastrum africanum</i>	0,4%	6,7%			0,9%	1,4%
C	Mukulungu	<i>Austranella congolensis</i>			7,9%		4,7%	1,3%
C	Ayous	<i>Triplochiton scleroxylon</i>	1,8%	2,4%		0,3%	0,9%	1,2%

Gr	Essence	Nom scientifique	Pointe-Noire	Dolisie	Sibiti	Brazzaville	Ouessou	Ensemble
C	Ebene	<i>Diospyros dendo</i>	0,7%			0,6%	3,7%	1,2%
C	Afrormosia	<i>Pericopsis elata</i>				1,9%	2,3%	1,1%
LKTS	Longhi rouge	<i>Chrysophyllum lacourtianum</i>	2,6%	1,2%	5,3%			1,1%
LKTS	Safoukala	<i>Dacryodes pubescens</i>	0,7%	3,7%	2,6%		0,9%	1,1%
C	Sipo	<i>Entandrophragma utile</i>		4,9%				0,8%
C	Azobé	<i>Lophira alata</i>					3,3%	0,7%
	Bois de France		1,8%	1,2%				0,7%
C	Niové	<i>Staudtia kamerunensis var gabonensis</i>	1,8%	0,6%		0,3%		0,7%
LKTS	Ebiara	<i>Berlinia bracteosa</i>			13%			0,5%
C	Pao rosa	<i>Swartzia fistuloides</i>	1,1%	0,6%				0,4%
C	Tali	<i>Erythrophleum ivorense</i>					1,9%	0,4%
LKTS	Tola / Agba	<i>Prioria balsamifera</i>		1,8%		0,3%		0,4%
C	Bossé clair	<i>Guarea cedrata</i>				1,0%		0,3%
C	Okoumé	<i>Aucoumea klaineana</i>	0,4%				0,9%	0,3%
C	Douka	<i>Tieghemella africana</i>			5,3%			0,2%
C	Doussié	<i>Azelia bipendensis</i>	0,4%		2,6%			0,2%
LKTS	Fromager	<i>Ceiba pentandra</i>	0,4%					0,1%
C	Izombe	<i>Testulea gabonensis</i>			2,6%			0,1%
C	Kosipo	<i>Entandrophragma candollei</i>	0,4%					0,1%
LKTS	Sanou / Angueuk	<i>Ongokea gore</i>		0,6%				0,1%
C	Tiama	<i>Entandrophragma angolense</i>		0,6%				0,1%
Toutes essences			79%	99%	95%	95%	100%	92%
Aucune essence			21%	1%	5%	5%	0%	8%

4.3 Synthèse sur les essences moins connues (LKTS)

Les essences moins connues (Lesser Known Timber Species - LKTS) désignent les essences forestières présentant un potentiel technique et économique avéré, mais encore faiblement valorisées sur les marchés, en particulier à l'export.

Dans le § 4.2, nous avons présenté la liste des LKTS qui sont ressorties des enquêtes. Le Tableau 48 présente une liste plus complète des essences considérées comme LKTS et de ressource mobilisable sous gestion durable connue (données des documents d'aménagement). Ce tableau précise également les catégories d'usage adaptées à chacune de ces essences, quand elles sont connues (source ATIBT)²¹. Il convient de noter que ces préconisations sont faites pour du bois sec (séché artificiellement).

Les catégories d'usages considérées sont listées ici de manière synthétique. Dans le détail, ce sont les suivantes :

- **Panneaux** : produits issus de déroulage – tranchage incluant : panneau contreplaqué, panneau plaqué avec feuille de tranche et panneau latté ;

²¹ Guide d'utilisation locale des bois d'Afrique centrale – Tome 2, ATIBT, 2023

- **Menuiserie intérieure** : produits issus de sciages incluant : parquet et escalier, porte et huisserie, moulure, lambris, agencement et ébénisterie ;
- **Charpente** : concerne la charpente traditionnelle (madrier, chevron, liteau...) et la charpente en lamellé-collé ;
- **Menuiserie extérieure** : bardage, porte et fenêtre, carrelot multiplis et volet ;
- **Aménagement extérieur** : escalier et garde-corps, terrasse, balcon et coursive, mobilier extérieur,
- **Construction navale** : pont de bateau, aménagements, ponton,
- **Travaux lourds** : hydraulique, pont, écrans, traverse / bois de calage, plancher industriel,
- **Autres** : emballage / caisserie, coffrage et cercueil.

Ces essences sont généralement bien représentées dans la ressource forestière nationale, mais leur mobilisation reste limitée du fait de contraintes liées à la connaissance des propriétés, à l'acceptabilité par les consommateurs, à l'organisation des filières ou aux débouchés commerciaux.

Sur les 72 essences de ce tableau qui représentent un potentiel mobilisable total d'environ 4,47 millions de m³ gr. / an, seules 21 d'entre elles, représentant 50% de ce potentiel soit environ 2,23 millions de m³ gr. / an sont ressorties des enquêtes, soit parce qu'elles ont été vues aux postes de contrôle, soit parce qu'elles ont été citées par les menuisiers.

Parmi les autres essences, certaines présentent un très fort potentiel de production comme l'Eveuss (> 150 000 m³/an), le Kanda (> 90 000 m³/an) ou le Limbali (> 400 000 m³/an), le Monghinza / Manilkara (> 120 000 m³/an), le Mubala (> 100 000 m³/an) et l'Olène (> 130 000 m³/an), soit un potentiel mobilisable durablement de plus de 1 million de m³/an. Le Tableau 48 montre les usages potentiels de ces essences visiblement peu connues des menuisiers.

Tableau 48 : Liste des LKTS citées, ressource disponible et niveau de mobilisation estimé

Essence	Nom scientifique	Volume moyen mobilisable (m ³ gr. /an)	Volume destiné au marché local (m ³ eq. gr. / an)	Part ressource (%)	Citée par les menuisiers	Usages							
						Panneaux (CTP, placage)	Menuiserie intérieure	Charpente	Menuiserie extérieure	Aménagement extérieur	Construction navale	Travaux lourds	Autres
Safoukala	<i>Dacryodes pubescens</i>	82 100	8 527	10%	Oui	X	X	X	X				
Tola / Agba	<i>Prioria balsamifera</i>	13 300	4 102	31%	Oui	X	X	X	X	X	X		X
Longhi rouge	<i>Chrysophyllum lacourtianum</i>	77 700	3 346	4%	Oui	Non Déterminé							
Fromager	<i>Ceiba pentandra</i>	99 500	1 965	2%	Oui	X	X						
Bodioa	<i>Anopyxis klaineana</i>	88 800	1 891	2%			X	X					
Olon	<i>Fagara heitzii</i>	58 600	1 685	3%		X	X						
Ilomba	<i>Pycnanthus angolensis</i> , <i>P. marchalianus</i>	350 300	1 509	0%		X	X		X				
Sanou / Angueuk	<i>Ongokea gore</i>	95 400	1 437	2%	Oui	X	X		X	X		X	
Aiéle	<i>Canarium schweinfurthii</i>	154 600	1 189	1%		X	X						

Essence	Nom scientifique	Volume moyen mobili- sable (m ³ gr. /an)	Volume destiné au marché local (m ³ eq. gr. / an)	Part ressource (%)	Citée par les menuisiers	Usages							
						Panneaux (CTP, placage)	Menuiserie intérieure	Charpente	Menuiserie extérieure	Aménagement extérieur	Construction navale	Travaux lourds	Autres
Faro	<i>Daniellia klainei</i>	64 700	1 126	2%		X	X						
Oboto	<i>Mammea africana</i>	35 900	1 039	3%	Oui		X	X	X			X	
Rikio	<i>Uapaca guineensis, U. paludosa, U. heudelotii</i>	34 300	963	3%		Non Déterminé							
Tiama noir / Acuminata	<i>Entandrophragma congoense</i>	5 800	843	15%		X	X	X	X		X		
Essessang	<i>Ricinodendron heudelotii</i>	189 800	441	0%		X	X						X
Diania	<i>Celtis mildbraedii / tesmanii</i>	273 000	315	0%		X	X					X	X
Awoura / Beli	<i>Paraberlinia bifoliolata</i>	95 200	211	30%			X	X					
Ebiara	<i>Berlinia bracteosa</i>	48 300	208	0%	Oui	X	X	X	X				
Essia	<i>Petersianthus macrocarpus</i>	370 400	185	0%		X						X	
Ekoune	<i>Coelocaryon preussii</i>	40 400	39	0%		X	X						
Eyoum / Omvong	<i>Dialium pachyphyllum, D. dinklagei; D. soyauxii, D. cf. densiflorum, D. spp</i>	31 200	32	0%		X	X	X		X		X	
Ako	<i>Antiaris toxicaria</i>	23 700	24	0%		X	X						
Ako A	<i>Antiaris africana</i>	4 600	0	0%		X	X						
Ako W	<i>Antiaris welbewistchii</i>	3 000	0	0%		X	X						
Alep	<i>Desbordesia glaucescens</i>	57 600	0	0%			X	X			X	X	
Alone	<i>Rhodognaphalon brevisuspe</i>	15 000	0	0%		X	X						
Andinding / Faux bilinga	<i>Nauclea pobeguini</i>	5 500	0	0%									
Andok	<i>Irvingia gabonensis</i>	37 600	0	0%									
Andoung Heitzii	<i>Monopetalanthus sp</i>	57 600	0	0%		X	X	X					
Anzem rouge / Ntene	<i>Copaifera religiosa</i>	100	0	0%		X	X						
Avodire	<i>Turreanthus africanus</i>	24 300	0	0%		X	X						
Beli / Awoura													
Bolongo, Olonvogo	<i>Zanthoxylum gillettii</i>	3 900	0	0%									
Bossé foncé	<i>Guarea thompsonii</i>	22 200	0	0%		X	X		X		X	X	X
Bubinga	<i>Guibourtia demeusei</i>	24 500	0	0%		X	X	X	X	X			
Congotali	<i>Letestua durissima</i>	5 900	0	0%									
Difou	<i>Morus mesozygia</i>	27 400	0	0%		X	X	X	X	X			
Divida	<i>Scorodophloeus zenkeri</i>	19 200	0	0%									
Edipmbazoa	<i>Strombosiaopsis tetrandra</i>	35 500	0	0%		Non Déterminé							
Emien	<i>Alstonia boonei, congensis</i>	74 000	0	0%			X						
Etimoé	<i>Copaifera mildbraedii</i>	42 700	0	0%		X	X	X	X				

Essence	Nom scientifique	Volume moyen mobili-sable (m³ gr. /an)	Volume destiné au marché local (m³ eq. gr. / an)	Part ressource (%)	Citée par les menuisiers	Usages							
						Panneaux (CTP, placage)	Menuiserie intérieure	Charpente	Menuiserie extérieure	Aménagement extérieur	Construction navale	Travaux lourds	Autres
Eveuss	<i>Klainedoxa gabonensis</i>	153 500	0	0%						X	X	X	
Eyong	<i>Eribroma oblongum</i>	56 100	0	0%		X	X						
Eyoum rouge	<i>Dialium polyanthum</i>	62 200	0	0%		X	X		X	X	X	X	
Igaganga	<i>Dacryodes igaganga</i>	6 000	0	0%		X	X						X
Kanda	<i>Beilschmiedia obscura</i>	94 300	0	0%		X	X	X	X	X	X	X	
Kapokier	<i>Bombax buonopozense</i>	5 500	0	0%		X	X						X
Koto	<i>Pterygota bequaertii</i>	30 300	0	0%		X	X	X					X
Kumbi	<i>Lannea welwitschii</i>	33 900	0	0%		X	X						X
Lati S	<i>Amphimas ferrugineus</i>	78 200	0	0%		X	X						
Limbali	<i>Gilbertiodendron dewevrei</i>	401 300	0	0%			X		X		X	X	
Longhi à feuille rouge	<i>Chrysophyllum perpulchra, C. gigantea</i>	20 800	0	0%		X	X	X					
Longhi Bouk	<i>Chrysophyllum boukokoensis</i>	7 100	0	0%									
Mambode	<i>Detarium macrocarpum</i>	40 600	0	0%		X	X						
Mbasua amarillo	<i>Strombosia pustulata</i>	65 200	0	0%			X	X	X			X	
Mekogho (Faux Tali)	<i>Pachyelasma tessmannii</i>	26 100	0	0%									
Monghinza / Manilkara	<i>Manilkara letouzeyi ; M. fouilloiyana; M. pellegriniana; M. mabokensis</i>	124 200	0	0%						X		X	
Mubala	<i>Pentaclethra macrophylla</i>	101 100	0	0%		X	X		X	X	X	X	
Mutondo	<i>Funtumia elastica</i>	31 900	0	0%		Non Déterminé							
Nieuk	<i>Fillaeopsis discophora</i>	2 100	0	0%			X						
Ohia sp	<i>Celtis sp</i>	23 300	0	0%		X	X	X					
Olene	<i>Irvingia grandifolia</i>	135 000	0	0%			X		X				
Onzabili 2	<i>Antrocaryon klaineum</i>	7 200	0	0%		X	X						
Ossol	<i>Symphonia globulifera</i>	7 500	0	0%		X	X	X					X
Ozigo	<i>Dacryodes buettneri</i>	19 700	0	0%		X	X						X
Padouk blanc	<i>Pterocarpus mildbraedii</i>	10 500	0	0%									
Payo	<i>Irvingia excelsa</i>	64 200	0	0%		Non Déterminé							
Sorro	<i>Syphocephalum ochrochoa</i>	76 100	0	0%									
Sougue	<i>Parinari excelsa</i>	3 500	0	0%			X	X			X	X	X
Vesembata	<i>Oldfieldia africana</i>	9 500	0	0%			X	X		X		X	
Wamba	<i>Tessmannia africana</i>	50 400	0	0%		Non Déterminé							
Yeke	<i>Celtis philippensis</i>	20 400	0	0%		X	X	X					X
Zingana	<i>Microberlinia brazzavillensis</i>	7 800	0	0%		X	X						

4.4 Habitudes de consommation et préférences des acteurs

Les enquêtes de terrain confirment que les décisions d'achat sont principalement guidées par la disponibilité immédiate du produit et son prix, bien avant des considérations techniques telles que le séchage, la stabilité dimensionnelle ou la durabilité à long terme.

La segmentation du marché s'organise avant tout autour de la distinction entre « bois rouges » et « bois blancs », largement utilisée par les commerçants et les consommateurs. Les bois rouges, parmi lesquels figurent notamment le Sapelli, le Moabi, ou le Padouk, sont associés à des produits perçus tels que la menuiserie intérieure, l'ameublement domestique et certains aménagements extérieurs. Leur utilisation reste cependant conditionnée à leur prix, ce qui limite leur accessibilité à une partie de la population.

À l'inverse, les bois blancs, tels que l'Ayous (provient du Nord du Congo ou de la sous-région) ou l'Okoumé et le Limba (pour le Sud du pays), sont majoritairement considérés comme des matériaux bon marché, facilement disponibles et adaptés aux usages courants. Ils sont largement mobilisés pour le coffrage, segment fortement consommateur en volume mais faiblement valorisé économiquement.

Les critères d'achat mis en avant par les acteurs enquêtés confirment la prédominance du prix et de la disponibilité immédiate sur la qualité intrinsèque du bois. Peu de clients expriment une exigence particulière en matière de bois séché, celui-ci étant perçu comme cher et parfois inutile pour les usages envisagés. Cette situation contribue à maintenir une offre majoritairement composée de bois frais sur le marché intérieur, y compris pour des usages où le séchage pourrait améliorer la durabilité des ouvrages. De plus, certains acteurs considèrent que les sciages achetés auprès des quincailliers sont des sciages secs, ce qui montre leur peu de connaissances techniques.

Par ailleurs, les produits importés, notamment les meubles d'origine asiatique ou turque fabriqués à partir de panneaux MDF ou mélaminés, exercent une influence croissante sur les habitudes de consommation urbaines. Leur design standardisé, leur finition homogène et leur disponibilité immédiate leur confèrent une image de modernité qui séduit une partie des ménages, en particulier à Brazzaville et Pointe-Noire. Cette concurrence n'entraîne pas une substitution complète aux productions locales, mais elle modifie progressivement les attentes des consommateurs en matière de style et de fonctionnalité.

Certains segments de produits obéissent à des logiques spécifiques. La fabrication de cercueils, par exemple, repose avant tout sur la capacité à fournir un produit dans des délais très courts, le type d'essence utilisé étant secondaire par rapport à la disponibilité du bois. De même, le mobilier scolaire dépend largement des marchés publics, qui structurent la demande tant en volume qu'en caractéristiques techniques, indépendamment des préférences individuelles des consommateurs.

Dans l'ensemble, ces habitudes de consommation traduisent un marché intérieur fortement contraint par le pouvoir d'achat, la rapidité d'accès aux produits et des représentations simplifiées du matériau bois. Elles constituent un facteur déterminant dans la structuration des filières locales et dans les perspectives de valorisation accrue du bois d'origine nationale sur le marché intérieur.

5 REGLEMENTATION ET ACCES AU BOIS LEGAL

5.1 Cadre réglementaire

L'exploitation de la ressource en bois d'œuvre, localisée dans le domaine forestier privé de l'État, doit être mise en œuvre (cf. Code Forestier de 2020) au travers de trois modalités définies²² comme suit :

- **Exploitation et transformation artisanale** : exploitation et transformation des produits forestiers ligneux sans mécanisation ;
- **Exploitation et transformation semi-industrielle** : exploitation des produits forestiers ligneux avec une mécanisation réduite ;
- **Exploitation industrielle** : exploitation et transformation des produits forestiers ligneux avec une mécanisation complète.

La mise en œuvre d'une activité d'exploitation nécessite l'obtention d'un agrément délivré pour un an par le ministre en charge des forêts. De plus, ces différentes modalités d'exploitation sont liées à des titres d'exploitation spécifiques. Le Code Forestier de 2020²³ définit ainsi 5 titres d'exploitation :

- **La convention d'aménagement et de transformation** (cf. Article 117 du Code Forestier) : qui est liée à l'exploitation forestière industrielle dans les unités forestières d'aménagement (UFA). Elle est négociée auprès du Ministre en charge des forêts puis approuvée en Conseil des ministres ;
- **La convention de valorisation des bois de plantation** (cf. Articles 118 à 120 du Code Forestier) : qui est liée à l'exploitation des plantations du domaine forestier de l'Etat. Elle est négociée auprès du Ministre en charge des forêts puis approuvée en Conseil des ministres ;
- **Le Permis d'Exploitation Domestique** (cf. Articles 121 et 139 du Code Forestier) : qui est lié à l'exploitation la ressource ligneuse dans une Unité d'Exploitation Domestique (zone classée, en dehors des UFA). Cette exploitation doit se faire dans le respect du plan simple de gestion approuvé par l'administration forestière et les produits de cette exploitation sont destinés exclusivement au marché national (non autorisés à l'exportation). Le PED est délivré pour 3 ans, par le ministre en charge des forêts. La taille maximale d'une UED est de 500 ha²⁴.
- **Le Permis de Coupe des bois de Plantation** (cf. Article 122 du Code Forestier) : délivré par le Ministre en charge des forêts, il est destiné à l'exploitation d'une quantité limitée d'arbres des plantations forestières de l'Etat. Il est délivré pour une durée maximale de 6 mois.
- **Le Permis Spécial** (cf. Article 124 du Code Forestier) : est, en premier lieu, destiné à l'exploitation et la commercialisation des Produits Forestiers Non Ligneux (PFNL). Il peut également, à titre exceptionnel, dans les zones enclavées du domaine forestier de l'Etat, permettre l'exploitation et la transformation artisanale des essences de bois d'œuvre dans des quantités limitées et leur commercialisation au niveau départemental et dans les localités proches des zones d'exploitation définies dans le titre. Le PS est délivré par le DGEF, sur proposition du DDEF. Le PS autorise l'exploitation de 3 arbres (si usage domestique) à 5 arbres (si exploitation à des fins commerciales).

²² Cf. Article 2 de la Loi n°33-2020 du 8 juillet 2020 portant Code Forestier

²³ Cf. Article 101 puis articles 117 et suivants de la Loi n°33-2020 du 8 juillet 2020 portant Code Forestier

²⁴ Cf. Arrêté n°3829 du 8 septembre 2025 définissant les directives nationales d'aménagement simplifié d'une unité d'exploitation domestique – Article 3

Les coûts associés aux agréments et au Permis Spécial sont les suivants (pour les nationaux) :

- Agrément abatteur : 250 000 FCFA (pour un an),
- Agrément scieur : 250 000 FCFA (pour un an),
- Agrément récupération : 250 000 FCFA (pour un an),
- Agrément transporteur : 250 000 FCFA (pour un an),
- Permis spécial : son prix est calculé en fonction du coût de la taxe d'abattage des pieds dont l'exploitation est prévue ; ce prix est donc variable en fonction des essences des pieds dont l'exploitation est prévue, du nombre de pieds et de la zone fiscale dans laquelle l'exploitation doit se faire (pour plus de détail, voir § 5.2.2).

Par ailleurs, toute entreprise exerçant une activité commerciale doit pouvoir justifier de son existence légale.

5.2 Pratiques effectives observées sur le terrain

Concrètement, en dehors de l'exploitation forestière industrielle, les modalités d'exploitation actuellement en vigueur relèvent plus de l'exploitation semi-industrielle que de l'exploitation artisanale au sens de la Loi. L'exploitation dite artisanale est mise en œuvre de manière très largement informelle (sans enregistrement légal des entreprises, sans agrément et sans Permis Spécial pour l'essentiel des acteurs) et avec une mécanisation souvent limitée (tronçonneuse et tire-fort, avec éventuellement une scie mobile de type Lucas Mill pour la transformation, comme détaillé au § 4.1.4.1 page 88).

5.2.1 Les agréments délivrés en 2025

En 2025, ce sont 5 agréments liés à l'exploitation du bois qui ont été délivrés pour le pays : 2 agréments pour la récupération (1 dans la Likouala et l'autre dans la Sangha) et 3 agréments scieur (1 par département dans la Bouenza, Cuvette et Sangha).

En ce qui concerne le transport des produits forestiers, en 2025, 12 entreprises de transport disposent d'un agrément (source : MEF, liste en [Annexe 1](#)). Ces entreprises opèrent principalement au niveau des concessions forestières certifiées du Nord Congo, pour deux types de transport :

- Transport des grumes des sites de production vers les parcs de stockage des sites de transformation industrielle ;
- Transport des débités et autres produits depuis les sites de transformation vers les ports d'exportation de Pointe-Noire, Kribi ou Douala au Cameroun, ou vers Brazzaville, selon la nature des contrats qui les lient avec les concessionnaires.

Comme indiqué précédemment, les agréments coûtent annuellement 250 000 FCFA. Les agréments liés à l'exploitation ont donc rapporté 1 250 000 FCFA en 2025, ceux liés au transport 3 000 000 FCFA.

5.2.2 Les permis spéciaux délivrés en 2025

Ce sont 74 PS qui ont été délivrés en 2025, comme précisé dans le Tableau 49. Seuls les détenteurs d'agrément obtiennent des PS de 5 pieds, les autres disposent de PS de 3 pieds.

Tableau 49 : Informations sur les Permis Spéciaux délivrés entre 2023 et 2025

Département	Nombre de PS délivrés			Nombre de pieds			Volumes fûts (m³)		
	2023 ²⁵	2024 ²⁵	2025	2023 ²⁵	2024 ²⁵	2025	2023 ²⁵	2024 ²⁵	2025
Bouenza	1		4	3	ND	14	69	ND	ND
Cuvette			1			5			
Kouilou			1			10 ²⁶			
Lékoumou	2	5	10	6		30	45		
Likouala	2		2	13		6	237		
Plateaux	1			5		3	25		
Sangha	34	21	56	97		170	1 525		
Ensemble	39	26	74	124	ND	235	1 901	1 130	3 600²⁷

Nous ne disposons pas des données détaillées par PS concernant les essences demandées. Pour estimer les taxes payées en 2025 sur base de ces PS, nous avons procédé comme suit :

- Compilation des données des textes en vigueur pour le calcul de la taxe d'abattage, à savoir :
 - **Arrêté n°2694 du 24 mars 2006 fixant les volumes fûts moyens à considérer pour les calculs des VMA** (coupes annuelles) et des PS. Deux secteurs forestiers sont distingués : Secteur forestier Nord et Secteurs forestiers centre et sud
 - **Arrêté n°23444 du 31/12/2014 fixant les valeurs Free On Truck (FOT) pour le calcul de la taxe d'abattage**. Dans ce texte, les valeurs FOT de chaque essence sont déterminées pour les cinq zones fiscales.
 - **Arrêté n°19571 du 10/11/2014 déterminant les zones fiscales de production de bois pour l'application des valeurs FOT**. En résumé, les zones fiscales sont les suivantes :
 - Zone 1 : Likouala ;
 - Zone 2 : Sangha ;
 - Zone 3 : dite zone Centre correspond aux départements Cuvette, Cuvette Ouest, Plateaux et Nkényi-Alima ;
 - Zone 4 : Bouenza, Lékoumou et Niari
 - Zone 5 : Pointe-Noire et Kouilou
 - **Arrêté n°22719 du 19/12/2014** fixant les taux de la taxe d'abattage des bois en grumes issus des forêts naturelles. Le taux est compris entre 5% et 7% de la valeur FOT.

²⁵ Source : Rapport annuel conjoint de mise en œuvre de l'APV-FLEGT pour 2023 (page 30) et 2024 (page 31)

²⁶ PS de 10 pieds accordés à titre exceptionnel pour la réfection d'une école

²⁷ Calculé sur base du volume moyen par pied des PS de 2023

Sur la base de ces données, nous avons vérifié le calcul du **montant effectivement observé de la taxe d'abattage associée à un Permis Spécial**, à partir d'un exemple transmis par l'un des scieurs artisanaux interrogés (Tableau 50). Pour ce cas, le montant calculé par l'administration forestière (DGEF), soit **109 156 FCFA**, est quasi identique à celui obtenu à partir de nos propres calculs (**109 173 FCFA**), ce qui confirme la cohérence de la méthode retenue. Rapporté au volume fût théorique correspondant, estimé ici à **49 m³**, ce montant représente une taxe d'abattage d'environ **2 228 FCFA/m³ de grume**.

Tableau 50 : Montant effectivement supporté pour un Permis Spécial – Exemple du Secteur forestier Nord, Zone 2

Essence	Volume moyen secteur forestier nord (m ³)	Nombre de pieds	Valeur FOT au m ³ (FCFA)	Volume total (m ³)	Valeur FOT totale (FCFA)	Taux de la taxe d'abattage 2025 (%)	Taxe d'abattage (FCFA)
Kosipo	15,5	2	21 471	31	665 601	6%	39 936
Sapelli	18	1	64 108	18	1 153 944		69 237
Total	-	3	-	49	1 819 545		109 173

- Etant donné que nous connaissons la ventilation par département des PS accordés en 2025, nous avons utilisé les informations à notre disposition pour calculer une valeur théorique moyenne de la taxe d'abattage par zone en considérant :
 - o Le nombre de PS et le nombre de pieds demandés par département,
 - o La ventilation des essences (% des volumes des différentes essences) observée aux postes de contrôle de Brazzaville et Pointe-Noire, en tenant compte de la zone d'origine (secteur forestier et zone fiscale) et, pour Brazzaville, du type de transformation (SA T ou SA LM) : par exemple, les SA LM proviennent du secteur forestier nord (zones fiscales 1 et 2), alors que les SA T proviennent de la Cuvette et des Plateaux (zone fiscale 3).
 - o En croisant ces différentes données, nous avons reconstitué, pour chaque département, un montant théorique moyen de taxe d'abattage par Permis Spécial, correspondant à une situation de conformité. La méthode de calcul est détaillée dans le Tableau 51, qui présente cette estimation pour la Likouala (zone fiscale 1) et la Sangha (zone fiscale 2), sur la base de la composition en essences et des volumes de SA LM alimentant Brazzaville.

Tableau 51 : Montant théorique moyen de la taxe d'abattage par PS en situation de conformité – pour la Likouala et la Sangha

Essences	Volume de SA LM (m ³)	Part (%)	Volume moyen unitaire (m ³)	Nombre moyen de pieds par PS		Valeur FOT au m ³ en FCFA		Valeur FOT totale (FCFA)		Taxe d'abattage (FCFA)	
				PS Likouala	PS Sangha	Zone 1	Zone 2	Zone 1	Zone 2	Zone 1	Zone 2
Ayous	2 158	38,4%	19,5	1,15	1,16	41 311	53 111	927 000	1 206 000	55 600	72 400
Sapelli	2 957	52,6%	18	1,58	1,60	50 108	64 108	1 423 000	1 842 000	85 400	110 500
Iroko	73	1,3%	13	0,04	0,04	14 408	50 108	7 000	26 000	400	1 500
Bodioa	81	1,4%	10	0,04	0,04	10 000	10 000	4 000	4 000	300	300
Kosipo	289	5,1%	15,5	0,15	0,16	10 000	21 471	24 000	52 000	1 400	3 100

Essences	Volume de SA LM (m³)	Part (%)	Volume moyen unitaire (m³)	Nombre moyen de pieds par PS		Valeur FOT au m³ en FCFA		Valeur FOT totale (FCFA)		Taxe d'abattage (FCFA)	
				PS Likouala	PS Sangha	Zone 1	Zone 2	Zone 1	Zone 2	Zone 1	Zone 2
Sipo	54	1,0%	21	0,03	0,03	82 906	96 906	50 000	59 000	3 000	3 500
Acajou	12	0,2%	15	0,01	0,01	10 000	21 471	1 000	2 000	100	100
Total	5 623	100%		3,00	3,04			2 436 000	3 191 000	146 200	191 400

Le nombre moyen de pieds demandés par PS et par département a été calculé sur la base des données disponibles (2 PS pour la Likouala pour un total de 6 pieds, 56 PS pour la Sangha pour un total de 170 pieds). Le nombre moyen de pieds par essence est calculé au prorata de la ventilation des volumes de SA LM observés à Brazzaville. Comme précédemment, la valeur FOT totale est calculée en considérant le nombre de pieds, les volumes unitaires et la valeur FOT au m³. La taxe d'abattage correspond à 6% de la valeur FOT totale.

- Cette méthode de calcul a ensuite été appliquée aux différents départements. Les valeurs moyennes de taxe d'abattage ainsi obtenues sont présentées dans le [Tableau 52](#).

Tableau 52 : Valeur théorique moyenne de la taxe d'abattage des PS 2025, par département

Département	Informations disponibles			Extrapolation	
	Nombre de PS	Nb de pieds	Volume fût (m³)	Taxe d'abattage moyenne par PS (FCFA)	Montant total 2025 estimé (FCFA)
Bouenza	4	14	Pas de détail	144 000	575 000
Cuvette	1	5		162 000	162 000
Kouilou	1	10		144 000	144 000
Lékoumou	10	30		115 000	1 146 000
Likouala	2	6		146 000	292 000
Plateaux				162 000	-
Sangha	56	170		191 000	10 724 000
Ensemble	74	235	3 603	176 258	13 043 000

Comme indiqué dans le [Tableau 52](#), la valeur totale de la taxe d'abattage liée aux PS délivrés en 2025 est estimée à 13 043 000 FCFA.

5.2.3 Estimation de la taxe d'abattage 2025 pour le sciage artisanal

Les estimations présentées ci-dessus ne concernent que les documents réellement délivrés en 2025 en ce qui concerne l'exploitation et la transformation artisanales. Dans les faits, la consommation en sciage des 5 localités de l'enquête représente plus de 137 000 m³, dont 89 000 m³ issus du sciage artisanal. En complément des calculs précédents, nous avons estimé la taxe d'abattage correspondant à ces volumes, en considérant :

- Des rendements moyens de transformation : valeurs utilisées pour calculer le volume équivalent grume : (cf. [Tableau 53](#))
 - Rendement moyen de 50% pour les sciages issus d'une transformation à la Lucas Mill,

- Rendement moyen de 40% pour les sciages issus d'une transformation à la tronçonneuse,
- La ventilation des essences observée aux postes de contrôle, en tenant compte de la zone fiscale de provenance, pour calculer la valeur FOT correspondante.

Tableau 53 : Calculs des volumes équivalent grumes par localité et type de sciage artisanal

Localité	Données issues des postes de contrôle			Volume de sciages (m³)		Rendement moyen %		Volume équivalent grumes (m³)		
	Sciage artisanal (m³)	Part SA T (%)	Part SA LM (%)	SA T	SA LM	SA T	SA LM	SA T	SA LM	Total
Pointe-Noire	38 023	99%	1%	37 734	289	40%	50%	94 335	578	94 913
Dolisie	5 690	74%	26%	4 209	1 481			10 523	2 962	13 485
Sibiti	1 082	74%	26%	801	282			2 001	563	2 565
Sous-total Sud	44 796	95%	5%	42 744	2 052			106 860	4 104	110 964
Brazzaville	43 648	15%	85%	6 539	37 109			16 348	74 218	90 566
Ouessou	652	0%	100%	0	652			0	1 305	1 305
Sous-Total Nord	44 300	15%	85%	6 539	37 761			16 348	75 523	91 870
Ensemble	89 096			49 283	39 813			123 208	79 627	202 834

Tableau 54 : Estimation de la taxe d'abattage 2025 liée au sciage artisanal

Localité	Volume équivalent grumes (m³)			Taxe d'abattage (FCFA)			Montant de la taxe d'abattage par m³ (FCFA / m³) de :	
	SA T	SA LM	Total	SA T	SA LM	Total	Grume	Sciage
Pointe-Noire	94 335	578	94 913	580 869 000	3 561 000	584 430 000	6 158	15 370
Dolisie	10 523	2 962	13 485	64 798 000	18 239 000	83 037 000	6 158	14 592
Sibiti	2 001	563	2 565	12 324 000	3 469 000	15 793 000	6 158	14 592
Sous-total Sud	106 860	4 104	110 964	657 991 000	25 269 000	683 260 000	6 158	15 253
Brazzaville	16 348	74 218	90 566	95 120 000	224 479 000	319 599 000	3 529	7 322
Ouessou	0	1 305	1 305	-	3 946 000	3 946 400	3 025	6 049
Sous-Total Nord	16 348	75 523	91 870	95 120 000	228 425 000	323 545 000	3 522	7 303
Ensemble	123 208	79 627	202 834	753 111 000	253 694 000	1 006 805 000	4 964	11 300

Comme le montre le Tableau 54, sur base des données disponibles, la taxe d'abattage liée à l'exploitation artisanale est estimée à environ 1 milliard de FCFA alors que les paiements liés aux PS 2025 sont estimés à environ 13 millions de FCFA : les paiements effectifs correspondent donc à environ 1,3% du montant total de la taxe d'abattage estimée. En première estimation, le manque à gagner pour l'État est donc d'environ 993,7 millions de FCFA, uniquement en ce qui concerne la taxe d'abattage.

Pour rappel, les volumes de sciages correspondant aux 5 villes d'enquête couvrent environ 91% de la consommation urbaine du Congo. Le manque à gagner de l'État est donc probablement proche de 1 milliard de FCFA.

De fait, l'essentiel de l'exploitation artisanale actuellement en vigueur au Congo se fait largement en dehors du cadre légal. En termes de légalité *stricto sensu*, les PS de 3 pieds étant accordés pour une

utilisation domestique, ils ne peuvent être liés à une commercialisation des produits forestiers qui découlent de leur exploitation. De plus, les PS de 5 pieds, s'ils autorisent la commercialisation des produits, ceux-ci ne sont pas destinés à sortir du département d'origine, alors que, en réalité, ce bois alimente les marchés urbains de Brazzaville et Pointe-Noire.

Dans les faits, les PS accordés sont généralement utilisés largement en dehors de leur capacité, de l'aveu même des acteurs concernés : exploitation d'au moins 10 pieds quand 3 sont accordés, pouvant aller jusqu'à plusieurs dizaines de pieds si la zone est riche en essences intéressantes. L'administration forestière, de son côté, procède uniquement à un martelage des pieds destinés au PS, mais n'effectue aucun récolement des souches après l'exploitation.

5.2.4 Estimation globale des pertes fiscales liées à l'exploitation artisanale

5.2.4.1 Fiscalité forestière

Comme déjà indiqué, les estimations ci-dessus concernent la taxe d'abattage. Pour procéder à une estimation du manque à gagner de l'Etat en termes d'agréments, nous avons considéré ce qui suit :

- Nous ne disposons pas d'une estimation détaillée du nombre de scieurs artisanaux en activité au Congo. Par contre, nous disposons d'une estimation relativement détaillée des scieurs artisanaux qui produisent les sciages qui alimentent les 5 localités de l'enquête : en termes de nombre et de capacité de production ou type d'opérateur (cf. [Tableau 55](#)).

Tableau 55 : Nombre d'opérateurs de la filière artisanale, estimation par localité

Localité	Scieurs				Nb agréments 2025	Nb agréments théorique
	Petits opérateurs	Moyens	Gros	Total		
Pointe-Noire	430	200	120	750	1	120
Dolisie	100		8	108		8
Sibiti	80		25	105		25
Sous-total Sud	610	200	153	963	1	153
Brazzaville				IND	4	
Ouessou			70	70		70
Sous-Total Nord	0	0	70	70	4	70
Ensemble	610	200	223	1 033	5	223

- Sachant que seuls 5 agréments ont été attribués en 2025 (3 agréments scieurs et 2 agréments récupération), il paraît aberrant de considérer que tous les opérateurs (plus de 1 000 d'après nos estimations), disposent d'un agrément.
- Considérons que tous les gros opérateurs identifiés dans l'analyse de la filière artisanale devraient disposer d'agrément : ce sont 223 agréments scieurs qui devraient être attribués chaque année. En y ajoutant les 2 agréments de récupération, qui doivent perdurer, ça fait un total de 225 agréments par an.
- Le déficit pour l'Etat est donc estimé à 220 agréments ou 55 millions de FCFA.

5.2.4.2 Fiscalité générale

En dehors de la fiscalité forestière (taxe de superficie, taxe d'abattage, ...), les entreprises forestières dument installées disposent d'un RCCM, paient annuellement la patente (le montant de la patente est fonction du chiffre d'affaires hors taxes de l'entreprise) et procèdent au paiement régulier des charges sociales.

Etant donné la méthode de calcul de la patente, il est difficile d'estimer le manque à gagner de l'Etat liée à son absence de paiement.

Les cotisations sociales de droit commun sont les suivantes, avec le taux total (part salariale + part patronale)²⁸ :

- Prestations familiales : 10%
- Accident du travail / maladie professionnelle : 2,25%
- Assurance / Pension : 12%
- CAMU : 6,82 (4,55% ; 2,27%)²⁹

Au global, les cotisations sociales représentent entre 30% et 35% des salaires. Dans nos estimations, nous avons retenu la valeur de 35%.

En premier calcul rapide, nous avons considéré les informations disponibles en matière de structure de coût des débités produits (cf. Tableau 58, page 134) et en particulier le poids des salaires locaux liés à l'exploitation artisanale des bois, rapporté au m³ de sciage. Etant donné que nous disposons d'une estimation des volumes de sciages entrant dans les 5 villes de l'enquête, avec une indication de leur provenance, nous avons calculé un montant théorique des charges sociales qui devraient être payées dans ce cadre, tel que détaillé dans le Tableau 56.

Tableau 56 : Estimation de la valeur des cotisations sociales liées à l'exploitation artisanale (K FCFA)

Type de coût	Ouessou	Pointe-Noire		Dolisie Petit opérateur	Sibiti Petit opérateur	Valeur moyenne ³⁰	Ensemble ³¹
		Petit scieur	Gros scieur				
Salaires locaux (FCFA / m ³)	44 000	75 550	74 850	96 250	57 500	75 100	61 950
Taux des cotisation sociales (%)	35%						
Coût unitaire des cotisations (en FCFA / m ³)	15 400	26 450	26 200	33 700	20 150	26 300	21 700
Volume de sciages (m ³)	37 760	17 280	14 400	4 000	5 000	10 660	89 100
Montant total estimé des cotisations sociales (K FCFA)	581 504	457 056	377 280	134 800	100 750	280 358	1 933 470

²⁸ <https://africapaierh.com/juridique/cotisations-sociales-et-impots-en-republique-du-congo/#:~:text=Libell%C3%A9%20sur%20le%20BP%2C%20Description%2C%20Assiette%20de,Accident%20du%20Travail%20/%20Maladie%20Professionnelle%20va>

²⁹ Cf. Décret n°2024-133 du 27 mars 2024 fixant les taux et montants de cotisation pour chaque catégorie d'assurés sociaux à la caisse d'assurance maladie universelle

³⁰ Valeur moyenne hors Ouesso, pondérée par les volumes de sciages concernés

³¹ Valeur moyenne globale, pondérée par les volumes de sciages

Il ressort de ces calculs que les cotisations sociales liées à l'exploitation artisanale représentent près de 2 Milliards de FCFA par an. Faute de données détaillées sur ce que les opérateurs paient réellement, nous avons choisi de considérer que les pertes de l'Etat en la matière sont totales.

Par ailleurs, de l'aveu même des scieurs artisanaux, les pertes fiscales de l'Etat concernent également le transport : d'une part parce que le transport de bois est en partie assuré par des opérateurs qui ne disposent pas de l'agrément pour ce type de transport (seuls 12 agréments ont été délivrés en 2025 alors que les transporteurs sont bien plus nombreux), d'autre part parce que les volumes transportés dépassent les prescriptions légales, sans paiement d'amende pour surcharge (dans les faits, le volume transporté dépasse généralement le poids total autorisé en charge des poids lourds – c'est-à-dire 50 tonnes). D'après les informations recueillies, le dépassement de volume est de l'ordre de 20%. En termes de taxes non payées, il est difficile d'estimer le montant correspondant. Cette valeur est cependant importante à considérer en ce qui concerne l'estimation des coûts réels de production et de commercialisation des sciages artisanaux (cf. § 6.1.1, page 134).

Les données disponibles montrent que le transport des bois est grevé par une parafiscalité informelle importante, exercée tout au long des axes de circulation par différents services de contrôle. Le rapport MIB (CIRAD-TEREA 2024) estime qu'en moyenne chaque mètre cube de sciage artisanal supporte 8 920 FCFA de prélèvements informels avant d'atteindre le marché (transport jusqu'au 1^{er} acheteur), soit une rente annuelle minimale de 677 millions de FCFA captée par les agents en zones rurales et sur les routes. Suivant nos estimations, ce montant serait plutôt de 21 300 FCFA / m³ de sciage soit une rente annuelle d'environ 1,9 milliards de FCFA (rendu Brazzaville et Pointe-Noire) comme le montre le Tableau 57 (cf. Tableau 58, page 134).

Tableau 57 : Estimation de la parafiscalité liée à l'exploitation artisanale (FCFA/m³)

Type de coût	Ouessou (Prix rendu Brazzaville)	Pointe-Noire		Dolisie Petit opérateur	Sibiti Petit opérateur	Valeur moyenne ³²	Ensemble ³³
		Petit scieur	Gros scieur				
Parafiscalité (FCFA / m ³)	29 450	12 500	26 000	5 000	2 500	15 300	21 300
Volume de sciages (m ³)	37 110	17 280	14 400	4 000	5 000	11 310	89 100
Montant total (K FCFA)	1 092 890	216 000	374 400	20 000	12 500	173 043	1 897 830

Ce montant ne peut toutefois pas être assimilé mécaniquement au manque à gagner budgétaire de l'État : il constitue avant tout une captation privée de revenus, dont seule une partie se substitue à des taxes légales de transport effectivement non reversées au Trésor. Le manque à gagner public doit donc être estimé comme la somme des taxes légales non perçues et de la part des prélèvements informels qui s'y substitue.

5.2.4.3 Synthèse des pertes fiscales estimées

En synthèse, la part des pertes fiscales de l'Etat que nous avons estimée ici pour les cinq localités de l'enquête s'élève à environ 3 Milliards de FCFA :

- 1 Milliard de FCFA de taxe d'abattage et d'agrément liés à l'exploitation des bois (agrément scieurs),

³² Valeur moyenne hors Ouesso, pondérée par les volumes de sciages concernés

³³ Valeur moyenne globale, pondérée par les volumes de sciages

- 2 Milliards de FCFA de cotisations sociales.

Rapportés au volume de sciages concernés, ces montants s'élèvent à environ 33 000 FCFA/m³ de sciage artisanal.

Ce montant constitue une part substantielle des pertes fiscales de l'Etat mais, comme indiqué précédemment, il ne correspond pas à la totalité de ces pertes.

5.3 Traçabilité et certification sur le marché intérieur

Il convient de rappeler que le Congo a été le premier pays du Bassin du Congo à signer un Accord de Partenariat Volontaire (APV) FLEGT (Forest Law Enforcement, Governance and Trade ou « Programme pour l'application des réglementations forestières ») avec l'Union Européenne : cet accord a été signé en mai 2010 et ratifié en juillet 2012.

Cet APV-FLEGT couvre à la fois le bois et les produits dérivés destinés à l'exportation et ceux destinés au marché national. De plus, la mise en œuvre de l'APV FLEGT nécessite la mise en place d'un système national de vérification de la légalité. L'outil informatique développé pour cela est appelé SIVL : il doit permettre de vérifier que les bois et les produits dérivés sont produits légalement et tracés et que seuls des produits légaux sont produits, vendus et exportés du Congo.

A ce jour, tous les modules du SIVL ne sont pas encore déployés, au niveau de l'administration et des entreprises industrielles exportatrices (les modules fiscalité et légalité sont déployés, le module traçabilité est fonctionnel mais pas encore déployé). Les premiers certificats de légalité des entreprises conformes devraient être émis en 2026, le SIVL devrait être testé en 2028.

En ce qui concerne le marché intérieur, il est prévu d'inclure la vente locale des bois dans le système, à terme.

Cependant, le processus est engagé depuis plus de 15 ans mais n'est pas encore opérationnel et ne pourra pas, même à moyen terme, être opérationnel pour couvrir le marché intérieur des bois.

En conséquence, il est important de réfléchir à la mise en place d'un système simple (avec une application développée sous smartphone, de type formulaire KoboCollect) pour enregistrer des flux de matière à des postes clefs : point de départ (concession forestière et/ou UED, plantation...) et point d'arrivée (dernier poste de contrôle à l'entrée des principales localités (Brazzaville, Pointe-Noire).

6 FACTEURS ECONOMIQUES ET COMMERCIAUX

6.1 Structure des coûts de production et de commercialisation par type d'acteur

Les éléments présentés ci-dessous sont issus de l'analyse des déclarations recueillies auprès des acteurs enquêtés dans le cadre des entretiens de terrain. Compte tenu du caractère sensible et parfois confidentiel de certaines informations économiques (coûts, prix, volumes), les données présentées doivent être interprétées avec prudence. Elles reposent sur des déclarations des acteurs et n'ont pas systématiquement pu faire l'objet d'une vérification documentaire dans le contexte de forte informalité du secteur.

Dans les calculs présentés, la marge brute est définie comme la différence entre le prix de vente déclaré et le coût de revient estimé. Elle ne tient pas compte d'éventuelles charges indirectes non déclarées, de coûts financiers ou d'amortissements non explicitement identifiés par les acteurs. Ainsi les marges réelles sont sensiblement moins élevées que celles affichées ici.

6.1.1 Scieurs artisanaux

6.1.1.1 Coûts de production réels

Le Tableau 58 présente la synthèse des coûts de production des scieurs artisanaux, par catégorie d'acteur et par localité, en FCFA / m³. Ces données sont issues d'entretiens avec les acteurs locaux, dans les différentes localités de l'enquête.

Dans la colonne « Ouessou », les données détaillent les coûts de revient de sciages rendus à Brazzaville, produits dans le département de la Sangha. Le sciage est réalisé à l'aide de scies mobiles de type Lucas Mill, ce qui implique un niveau de mécanisation plus élevé et une organisation logistique orientée vers l'approvisionnement du principal centre urbain.

À Pointe-Noire, Dolisie et Sibiti, la production observée est principalement réalisée à la tronçonneuse (sciage artisanal). Dans ces cas, le transport pris en compte correspond à l'acheminement des bois entre la zone de production et la localité la plus proche, et non vers Brazzaville.

Ces différences de mode de production (Lucas Mill vs tronçonneuse) et de distance de transport doivent être prises en compte dans l'interprétation des écarts de coûts observés entre localités, les situations analysées ne correspondant pas à des configurations logistiques et techniques strictement comparables.

Tableau 58 : Structure de coûts réels des débités produits en FCFA / m³

Type de coût	Ouessou (prix rendu Brazzaville)	Pointe-Noire		Dolisie Scieur indépendant	Sibiti Scieur indépendant
		Petit scieur	Gros scieur		
Frais liés au Permis Spécial (taxe d'abattage et martelage)	2 950 ³⁴	-	-	-	-

³⁴ Les frais liés au Permis Spécial sont ici rapportés au m³ de sciage et correspondent au coût réel de la taxe d'abattage (109 000 FCFA dans cet exemple) et du martelage (60 000 FCFA par PS) soit un total de 169 000

Type de coût	Ouessou (prix rendu Brazzaville)	Pointe-Noire		Dolisie Scieur indépendant	Sibiti Scieur indépendant
		Petit scieur	Gros scieur		
Rétribution propriétaire	13 000	1 900	3 350	5 000	1 500
Salaires locaux	44 000	75 550	74 850	96 250	57 500
Matériel et carburant	13 550	41 300	28 400	22 250	24 650
Parafiscalité	29 450	12 500	26 000	5 000	2 500
Transport jusqu'à l'acheteur	28 050	37 500	25 000	20 000	24 150
Total des coûts	131 000	168 750	157 600	148 500	110 300
Prix de vente moyen	169 250	178 750	178 750	181 000	120 600
Marge brute	38 250	10 000	21 150	32 500	10 300
Marge (%)	23%	6%	12%	18%	9%

Comme le montre le [Tableau 58](#), le niveau de profit de l'activité est très variable en fonction de la catégorie d'acteur (petit ou gros producteur) et de la localité de l'enquête. Les niveaux de profit les plus élevés sont observés chez certains scieurs artisanaux du nord du pays, travaillant avec des scies mobiles de type Lucas Mill et disposant de documents formels (Permis Spéciaux) encadrant leur activité. Ce mode de production mécanisé permet une meilleure productivité, une qualité plus régulière des débités et une optimisation du rendement matière, ce qui contribue à améliorer la marge.

À l'inverse, les petits opérateurs du sud du pays, qui travaillent principalement à la tronçonneuse — souvent avec du matériel loué — et sans document formalisant leur activité, enregistrent des niveaux de profit plus faibles. Leur dépendance à la location de matériel, la productivité plus limitée du sciage à la tronçonneuse et la vulnérabilité aux contrôles et aux paiements informels réduisent significativement leur marge nette.

Ces éléments confirment que la rentabilité du sciage artisanal dépend non seulement du prix de vente, mais également du mode de production, du niveau d'équipement, de la formalisation de l'activité et de l'environnement institutionnel.

Les calculs présentés dans ce tableau reposent sur un prix de vente moyen, retenu à des fins de comparaison. Or, dans la pratique, les prix varient sensiblement selon l'essence, la qualité et les dimensions des produits, ce qui peut entraîner des écarts significatifs par rapport aux valeurs moyennes utilisées.

Comme le montre la [Figure 38](#), d'après les données collectées, le principal poste de coût dans la production des débités est la main d'œuvre, suivie du transport et des consommables de production. Comme indiqué précédemment, ces postes de coût ont cependant un poids variable en fonction de la localité considérée.

FCFA, pour un volume de sciages de 57,6 m³ (volume de sciages réellement produit dans le cas de ce chantier type, le nombre de pieds exploités dépassant largement la capacité théorique du Permis Spécial).

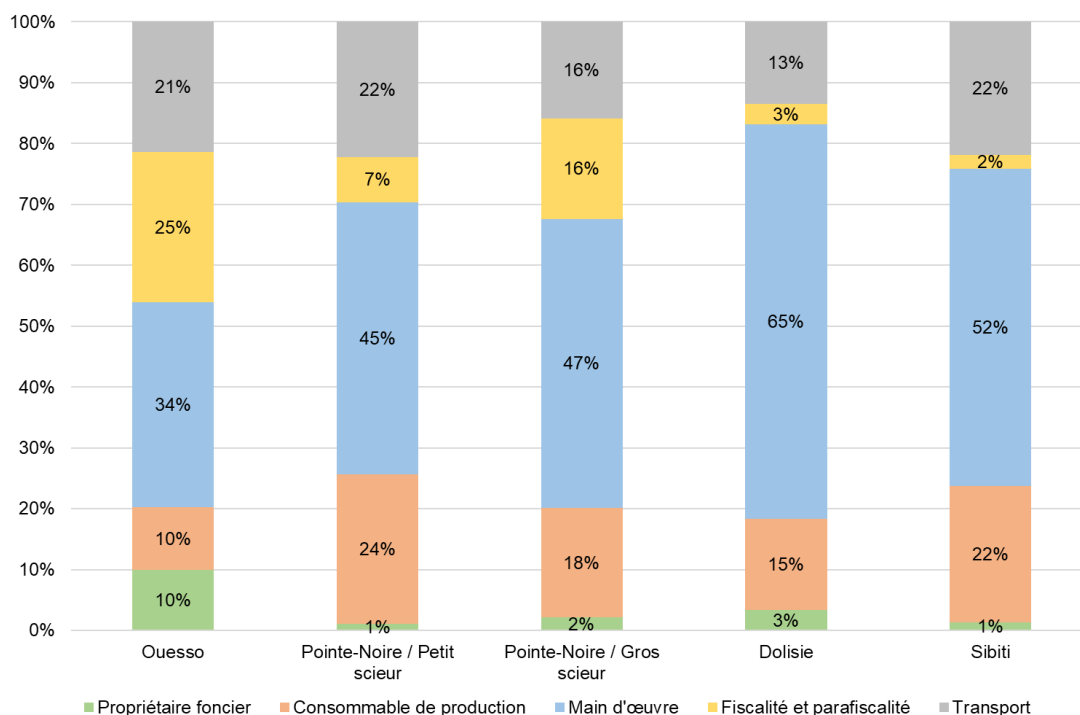


Figure 38 : Principaux postes de coût des débités, par localité et type d'acteur

6.1.1.2 Coûts de production théoriques liés à une exploitation artisanale formelle

Comme indiqué précédemment, telle qu'elle est actuellement pratiquée au Congo, l'exploitation artisanale est largement informelle. Les coûts de production réels (tels que détaillés ci-dessus) sont inférieurs à ce qu'ils devraient être dans le cadre d'une exploitation formelle.

Nous essayons ci-dessous d'estimer les coûts de production théoriques liés à une exploitation formelle. Pour ce faire, nous avons tenu compte des éléments suivants (cf. [Tableau 59](#)) :

- Valeur moyenne de la taxe d'abattage qui devrait être payée (les frais d'agréments n'ont pas d'impact sur le prix au m³ de sciage) : voir la ligne *Taxe d'abattage (ou permis spécial)* ;
- Cotisations sociales (estimée à 35% du montant des salaires locaux) ;
- Sous-estimation des coûts de transport liée à la surcharge des véhicules : estimée à 20% (cf. ligne *ajustement des coûts de transport*).

Tableau 59 : Coûts de production théoriques des débités, en FCFA / m³ de sciage

Type de coût	Ouessou (prix rendu Brazzaville)	Pointe-Noire		Dolisie Scieur indépendant	Sibiti Scieur indépendant
		Petit scieur	Gros scieur		
<i>Taxe d'abattage (ou Permis Spécial)</i>	7 300	15 350	15 350	14 600	14 600
Rétribution propriétaire	13 000	1 900	3 350	5 000	1 500
Salaires locaux	44 000	75 550	74 850	96 250	57 500
<i>Cotisations sociales (35%)</i>	15 400	26 450	26 200	33 700	20 150
Matériel et carburant	13 550	41 300	28 400	22 250	24 650
Parafiscalité	29 450	12 500	26 000	5 000	2 500

Type de coût	Ouessou (prix rendu Brazzaville)	Pointe-Noire		Dolisie Scieur indépendant	Sibiti Scieur indépendant
		Petit scieur	Gros scieur		
Transport jusqu'à l'acheteur	28 050	37 500	25 000	20 000	24 150
Ajustement des coûts de transport (20% de la valeur déclarée)	5 600	7 500	5 000	4 000	4 850
Total des coûts réels	131 000	168 750	157 600	148 500	110 300
Total des coûts théoriques	156 350	218 050	204 150	200 800	149 900
Gap entre coûts réels et coûts théoriques	25 350	49 300	46 550	52 300	39 600
Marge théorique (20%)	31 250	43 600	40 850	40 150	29 950
Prix de vente théorique	187 600	261 650	245 000	240 950	179 850
Augmentation / prix de vente réel (%)	11%	46%	37%	33%	49%

En tenant compte de ces éléments, nous avons calculé un coût de production théorique des sciages artisanaux, ainsi que le gap entre les coûts réels présentés précédemment et ces coûts théoriques. Ce gap est compris entre 25 000 FCFA / m³ et 50 000 FCFA / m³ en fonction des zones de production. Il en résulte que, si l'on considère une marge de 20%, le prix de vente des sciages artisanaux formels devrait être compris entre 180 000 FCFA / m³ et 260 000 FCFA / m³ rendu Brazzaville et Pointe-Noire, en fonction de leur provenance. Cela correspondrait à une augmentation des prix comprise entre 11% et 49 %.

6.1.2 Exploitants industriels

6.1.2.1 Coûts de production

A titre de comparaison avec ce que nous venons de présenter pour les exploitants informels, le [Tableau 60](#) présente une estimation des coûts de production pour les exploitants forestiers industriels. Ces coûts de production intègrent la fiscalité forestière (taxe de superficie, taxe d'abattage, ...) et générale (cotisations sociales notamment) payées par les entreprises.

Tableau 60 : Estimation des coûts de production pour les exploitants industriels

Élément de coût	Estimation haute	Estimation basse	Unité
Exploitation (+ transport vers scierie)	40 000	30 000	FCFA/m ³ gr
Sciage	25 000	20 000	FCFA/m ³ gr
Rendement	40%	60%	
Prix de revient départ scierie	162 500	83 500	FCFA/m ³ sc
Transport vers centre urbain			
Brazzaville (transport sur 1 000 km)	65 000	50 000	FCFA/m ³ sc
Pointe-Noire (transport sur 450 km)	30 000	20 000	FCFA/m ³ sc
Marge	20%	15%	
Coût de revient			
Rendu Brazzaville	273 000	153 500	FCFA/m³ sc
Rendu Pointe-Noire	231 000	119 000	FCFA/m³ sc

La variabilité importante observée entre les estimations basse et haute reflète la diversité des conditions d'exploitation, de transformation et de mise en marché propres aux opérateurs industriels.

D'une part, le coût d'exploitation (incluant le transport vers la scierie) varie fortement selon les caractéristiques de la concession et des opérations : nature du terrain, densité de tiges (tiges/ha), dimensions et qualité des arbres, essences exploitées (bois blancs/bois rouges), dispersion des arbres exploitables, ainsi que distance et accessibilité entre la zone forestière et la scierie (qualité des pistes, saisonnalité, franchissements). Ces facteurs influencent directement les temps de chantier, la consommation de carburant et les coûts de mobilisation des engins.

D'autre part, le coût du sciage dépend notamment de la source d'énergie (diesel ou électricité), du type et de l'état des équipements (modernité, maintenance), du niveau de productivité des équipes, ainsi que des interruptions de production (pannes, indisponibilité énergétique, contraintes logistiques ou sociales). Ces éléments expliquent des écarts significatifs de coûts unitaires entre opérateurs et selon les périodes.

Enfin, le transport vers les centres urbains (Brazzaville ou Pointe-Noire) varie mécaniquement en fonction de la distance, des conditions d'acheminement, de la saison (notamment en période de pluies), de la disponibilité des camions et de l'optimisation des chargements (mix d'essences et de produits).

Toutefois, l'élément explicatif majeur de la variabilité du prix de revient départ scierie demeure le rendement matière (estimé entre 40 % et 60 %). À coût de grume donné, une variation du rendement affecte fortement le coût du sciage par m³ : un rendement plus faible implique la mobilisation d'un volume de grumes plus important pour produire un même volume de débités. À titre indicatif, un gain d'un point de rendement peut réduire le coût départ scierie d'environ 1 500 à 4 000 FCFA/m³, selon les hypothèses de coûts et le niveau initial de rendement.

Les valeurs "basse" et "haute" présentées dans le tableau doivent ainsi être interprétées comme des scénarios encadrant des niveaux d'efficacité industrielle contrastés, et non comme des situations moyennes.

6.1.2.2 Prix de vente

Les prix de vente pratiqués par les exploitants forestiers industriels sur le marché local doivent être distingués selon le niveau de transaction (départ scierie ou rendu centre urbain), l'essence et le niveau de certification.

Pour des débités de longueur standard (6 m), les prix départ scierie observés auprès de certaines entreprises forestières industrielles (notamment Likouala Timber et Thanry Congo) varient sensiblement selon l'essence et le type de produit.

Sur la base des prix par colis recalculés au m³, les niveaux moyens suivants peuvent être retenus :

- Pour les bois rouges, les débités de 6 m (basting, planche et chevron) se situent autour de 160 000 FCFA/m³, tandis que les lattes se négocient à un niveau inférieur, de l'ordre de 130 000 FCFA/m³.
- Pour les bois blancs, les débités de 6 m (planches et chevrons) présentent un niveau moyen d'environ 100 000 FCFA/m³.

Pour la société CIB, les prix départ scierie pour des débités de 6 m sont plus élevés et incluent le coût de la certification FSC :

- Environ 200 000 FCFA/m³ pour les bois blancs,
- Jusqu'à 280 000 FCFA/m³ pour les bois rouges.

Il convient de rappeler que ces prix correspondent à des ventes départ scierie. Ils n'intègrent ni les coûts de transport vers les centres urbains (Brazzaville ou Pointe-Noire), ni les frais logistiques intermédiaires, ni les marges commerciales des négociants et dépôts. Les prix rendus marché urbain sont donc sensiblement plus élevés.

En retenant un coût de transport vers Brazzaville estimé à 50 000 FCFA/m³, les prix industriels rendus centre urbain peuvent être estimés comme suit :

- Bois rouge 6 m (basting, planche, chevron) : ≈210 000 FCFA/m³ ;
- Bois rouge 6 m (latte) : ≈180 000 FCFA/m³ ;
- Bois blanc 6 m : ≈150 000 FCFA/m³ ;
- Bois rouge 4,5 m : ≈155 000 FCFA/m³ ;
- Bois blanc 4,5 m : ≈120 000 FCFA/m³.

Ces niveaux correspondent à des prix "rendus Brazzaville" avant marge des dépôts/négociants.

Ces ordres de grandeur sont à mettre en regard avec les observations réalisées auprès d'un négociant à Brazzaville, qui indique les niveaux suivants pour des débités de 6 m :

- Bois rouge industriel : environ 220 000 FCFA/m³ (8 500 FCFA la pièce de 6 m × 4 cm × 16 cm) ;
- Bois blanc industriel : environ 153 000 FCFA/m³ en situation normale, pouvant atteindre 176 000 à 185 000 FCFA/m³ en période de tension (8 250 à 10 000 FCFA la pièce de 6 m × 3 cm × 30 cm).

La comparaison entre les prix industriels estimés rendus Brazzaville (incluant un transport de 50 000 FCFA/m³) et les prix observés auprès d'un négociant urbain met en évidence un écart de l'ordre de 5 000 à 10 000 FCFA/m³ en situation normale, soit environ 3 % à 5 % du prix rendu.

Cet écart correspond aux coûts logistiques urbains (stockage, manutention, immobilisation de trésorerie) ainsi qu'à la marge commerciale. En période de tension sur l'offre, cet écart peut s'élargir sensiblement, notamment pour les bois blancs.

Nous avons ici considéré les coûts de transport des industriels. En pratique, les grossistes optimisent les coûts de transport. Par conséquent, leur marge est probablement plus importante que ce qui est calculé ici.

6.1.3 Dépôts de bois et quincailleries

Les vendeurs de bois, à savoir les dépôts de bois et quincailleries, ont indiqué les prix d'achat et de vente des débités. Le Tableau 61 présente une synthèse des informations collectées en la matière auprès des commerçants des dépôts de bois et quincailleries des différentes localités de l'enquête. Pour faciliter les comparaisons, tous les prix sont exprimés en FCFA par m³.

Tableau 61 : Prix d'achat et de vente des débités par localité en FCFA par m³

Produit	Essence	Dimensions			Dépôt de bois			Quincaillerie		
		Épaisseur (cm)	Largeur (cm)	Longueur (m)	Prix d'achat (FCFA/m³)	Prix de vente (FCFA/m³)	Marge %	Prix d'achat (FCFA/m³)	Prix de vente (FCFA/m³)	Marge %
Pointe-Noire										
Coffrage	Limba	3	30	6	74 000	125 000	69%	121 000	142 000	17%
Basting	Niové	4	12	6	123 000	189 000	54%	160 000	161 000	1%
Basting	Iroko	4	12	6	156 000	243 000	56%	174 000	191 000	10%
Basting	Moabi	4	12	6	208 000	243 000	17%	Pas de donnée		
Basting	Safoukala	4	12	6	124 000	185 000	31%	174 000	208 000	20%
Chevrans	Niové	6	6	6	156 000	192 000	23%	178 000	204 000	15%
Chevrans	Toutes essences	6	6	6	152 000	198 000	30%	181 000	207 000	14%
Lattes	Okoumé	4	4	6	155 000	206 000	33%	159 000	192 000	21%
Lattes	Okoumé	4	6	6	136 000	174 000	28%	159 000	177 000	11%
Lattes	Toutes essences	4	4	6	158 000	208 000	32%	162 000	195 000	20%
Lattes	Toutes essences	4	6	6	123 000	173 000	41%	163 000	185 000	13%
Dolisie										
Coffrage	Limba	3	30	6	110 000	156 000	42%	Pas de données		
Basting	Iroko	4	15	6	186 000	237 000	27%			
Basting	Toutes essences	4	15	6	157 000	187 000	19%			
Chevrans	Niové	6	6	6	90 000	156 000	73%			
Chevrans	Moabi	6	6	6	155 000	170 000	10%			
Lattes	Okoumé	4	6	6	80 000	174 000	118%	83 000	174 000	110%
Sibiti										
Lattes	Okoumé	4	4	6	56 000	69 000	23%	Pas de données		
Lattes	Okoumé	4	6	6						
Chevrans	Bilinga	6	6	6	93 000	116 000	25%			
Coffrage	Limba	3	30	6	90 000	105 000	17%			
Brazzaville										
Coffrage	Bois blanc	4	30	6	106 000	133 000	25%	134 000	147 000	10%
Basting	Bois rouge	4	16	6	163 000	202 000	24%	178 000	199 000	12%
Chevrans	Toutes essences	8	8	6	147 000	183 000	24%	159 000	181 000	14%
Lattes	Toutes essences	4	7	6	145 000	201 000	39%	145 000	177 000	22%
Madrier	Bois rouge	8	17	6	157 000	210 000	34%	230 000	251 000	9%
Panneau	Bois rouge	3	40	6	172 000	245 000	42%	264 000	294 000	11%
Ouessou										
Lattes	Bois rouge	4	8	5	46 000	75 000	63%	Pas de donnée		
Chevrans	Bois rouge	8	8	5	94 000	125 000	33%			
Planche	Bois rouge	4	30	6	55 000	84 000	53%			
Basting	Sapelli	4	16	6	90 000	128 000	42%			
Basting	Bois rouge	4	16	6	86 000	122 000	42%			
Coffrage	Bois blanc	4	30	6	49 000	67 000	37%			

Comme le montre le Tableau 61, rapporté en FCFA / m³, le prix des bois est, en moyenne, 10% plus cher à l'achat pour les dépôts de bois de Brazzaville par rapport à ceux de Pointe-Noire ; cette différence est de l'ordre de 15% pour les quincailleries. D'après ces données, les prix d'achats sont compris entre 74 000 FCFA / m³ et 158 000 FCFA / m³ pour les dépôts de bois de Pointe-Noire, et entre 106 000 FCFA / m³ et 245 000 FCFA / m³ pour les dépôts de bois de Brazzaville. La marge apparente (ratio entre le prix de vente et le prix d'achat) des différents types de sciages est en moyenne de l'ordre de 35% avec une très forte variabilité en fonction des produits

En ce qui concerne Dolisie, Sibiti et Ouessou, les données disponibles sont plus fractionnaires et concernent essentiellement les dépôts de bois.

Les données du Tableau 61 sont à comparer avec les données relevées dans le rapport de l'étude CIRAD-TEREA 2024 et reprises dans le Tableau 62 ci-dessous, sans précision d'essence.

Tableau 62 : Prix de vente des sciages en 2024 (données CIRAD-TEREA 2024)

Type de sciage	Prix de vente au m ³ (FCFA / m ³)		
	Pointe-Noire	Dolisie	Ouessou
Basting	157 836	183 086	116 268
Chevron	148 711	180 282	80 765
Coffrage	99 135	106 343	62 121
Latte	124 480	181 239	75 071
Planche	126 968	149 449	78 492

6.2 Analyse des prix et des marges sur le marché intérieur

Le Tableau 63 présente les prix de vente des débités industriels et artisanaux sur les marchés urbains. La période de tension indiquée pour les prix les plus élevés en coffrage bois blanc correspond à la période de rupture partielle d'approvisionnement dans ce type de bois, qui entraîne un renchérissement de ce produit.

Tableau 63 : Comparaison entre les prix des débités industriels, semi-industriels et artisanaux

Type de sciage	Origine	Dimensions type	Prix de vente		Marché	Précision
			A l'unité (FCFA)	Au m ³ (FCFA / m ³)		
Bois rouge	Industriel	6 m x 4 cm x 16 cm	8 500	≈ 220 000	Brazzaville	Débit industriel standard
Bois blanc	Industriel	6 m x 3 cm x 30 cm	8 250	≈ 153 000	Brazzaville	Situation normale
Bois blanc	Industriel	6 m x 3 cm x 30 cm	9 500 à 10 000	176 000 à 185 000	Brazzaville	Période de tension
Bois rouge	Artisanal	Variables	-	200 000 à 230 000	Marché urbain	Selon ville
Bois blanc	Artisanal	Variables	-	150 000 à 190 000	Marché urbain	Selon ville
Tout type	Semi-industriel	Variables	-	160 000 à 205 000	Marché urbain	Selon ville

Les écarts observés entre certains prix déclarés, y compris pour un même centre urbain, s'expliquent en partie par la nature déclarative des données collectées. Les informations relatives aux coûts et aux prix ont été recueillies lors d'entretiens individuels, sans accès systématique à des documents comptables.

Les déclarations peuvent ainsi refléter :

- Des transactions réalisées à des moments différents ;
- Des conditions commerciales spécifiques (volume, crédit, négociation) ;
- Des différences de qualité et de dimensions des produits ;
- Ou des arrondis approximatifs de la part des répondants.

Les résultats doivent donc être interprétés comme des ordres de grandeur permettant d'apprécier les tendances économiques du secteur, plutôt que comme des données comptables exhaustives. La cohérence générale des fourchettes observées entre acteurs renforce néanmoins la robustesse des estimations présentées.

Dans l'analyse des niveaux de prix rendus centre urbain, une attention particulière a été accordée aux données issues d'un négociant établi à Brazzaville, dont l'activité régulière sur le marché local permet de disposer de prix effectivement pratiqués. Ces niveaux constituent un point de référence solide pour apprécier les ordres de grandeur du marché urbain.

De même, les prix départ scierie communiqués par des exploitants forestiers industriels structurés permettent d'encadrer de manière fiable les niveaux de prix en amont. Les autres données déclaratives collectées auprès des acteurs (dépôts, producteurs, intermédiaires) contribuent à encadrer les fourchettes observées et à rendre compte de la variabilité du marché, mais doivent être interprétées comme des ordres de grandeur.

Comme le montre le Tableau 63, les écarts entre prix de vente des débités industriels et artisanaux sont faibles alors que les coûts de production sont de 10% à 35% plus faibles pour les exploitants artisanaux. Il en résulte que les sciages artisanaux, produits très majoritairement de manière totalement informelle, représentent une concurrence déloyale pour les acteurs industriels.

Les valeurs indiquées pour la production semi-industrielle sont celles calculées sur base des hypothèses des coûts de production de la récupération, où la transformation est réalisée avec des scies mobiles de type Lucas Mill (cf. Tableau 65) : on voit ici que cette activité est largement concurrentielle avec la production artisanale informelle. Pratiquée sur le parc des entreprises industrielles, par des acteurs disposant des documents légaux nécessaires (agrément, contrat de récupération), cette activité pourrait, de manière légale, alimenter le marché local.

6.3 Artisans menuisiers

En ce qui concerne les artisans menuisiers, nous avons procédé à une estimation de leurs revenus sur base de produits type, par localité. Comme le montre le Tableau 64, la matière première (bois et contreplaqué) représente plus de la moitié du prix de revient des produits fabriqués par les menuisiers. Le niveau de revenu (marge) est variable entre les différents types de produits et en fonction des localités. Dans la plupart des cas, le revenu des artisans représente 30% à 40% du prix de vente.

Tableau 64 : Estimation du revenu des artisans menuisiers sur base de produits type, par localité

Produit	Localité	Prix en FCFA							Marge (%)
		Matière Première	Quincaillerie Consom-mables	Machine	Main d'œuvre	Prix de revient	Prix de vente	Revenu	
Lit et sommier de 140	Pointe-Noire	24 800	8 550	6 350	4 500	44 200	63 250	19 050	30%
	Dolisie	47 500	7 650	4 850	6 650	66 650	96 650	30 000	31%
	Sibiti	Pas de donnée détaillée							
	Brazzaville	54 800	14 400	7 450	14 850	91 500	133 800	42 300	32%
	Ouessou	20 000	13 000	5 500	5 000	43 500	77 500	34 000	44%
	Ensemble	39 750	11 350	6 700	9 400	67 200	98 300	31 100	32%
	% prix de revient	59%	17%	10%	14%				
Lit et sommier de 180	Pointe-Noire	50 250	12 500	9 100	8 850	80 700	118 650	37 950	32%
	Dolisie	36 750	14 900	4 550	3 950	60 150	121 400	61 250	50%
	Sibiti	41 000	17 700	6 000	16 200	80 900	100 000	19 100	19%
	Brazzaville	61 150	16 700	8 400	11 500	97 750	161 150	63 400	39%
	Ouessou	37 300	16 850	6 450	7 700	68 300	97 000	28 700	30%
	Ensemble	48 850	15 900	7 000	8 800	80 550	133 400	52 850	40%
	% prix de revient	61%	20%	9%	11%				
Ensemble table et 6 chaises	Pointe-Noire	Pas de donnée détaillée							
	Dolisie	37 150	16 100	8 150	5 750	67 150	113 350	46 200	41%
	Sibiti	Pas de donnée détaillée							
	Brazzaville	69 000	13 000	9 500	22 500	114 000	165 000	51 000	31%
	Ouessou	42 500	21 250	10 250	14 750	88 750	120 000	31 250	26%
	Ensemble	44 250	17 300	9 100	11 550	82 200	124 150	41 950	34%
	% prix de revient	54%	21%	11%	14%				
Chaise	Pointe-Noire	4 500	2 400	900	1 500	9 300	41 650	32 350	78%
	Dolisie	Pas de donnée détaillée							
	Sibiti	Pas de donnée détaillée							
	Brazzaville	17 000	4 500	1 750	2 500	25 750	27 500	1 750	6%
	Ouessou	Pas de donnée détaillée							
	Ensemble	7 650	2 950	1 150	1 750	13 500	38 150	24 650	65%
	% prix de revient	57%	22%	9%	13%				
Table	Pointe-Noire	24 900	8 700	6 750	5 050	45 400	76 150	30 750	40%
	Dolisie	42 000	11 350	4 650	4 850	62 850	86 650	23 800	27%
	Sibiti	Pas de donnée détaillée							
	Brazzaville	32 300	10 300	6 100	10 050	58 750	120 700	61 950	51%
	Ouessou	31 300	16 400	9 100	10 800	67 600	95 400	27 800	29%
	Ensemble	30 850	12 450	7 350	9 100	59 750	99 850	40 100	40%
	% prix de revient	52%	21%	12%	15%				
Living	Pointe-Noire	55 900	12 250	17 500	19 500	105 150	151 250	46 100	30%
	Dolisie	59 500	23 700	7 050	5 050	95 300	157 300	62 000	39%

Produit	Localité	Prix en FCFA							Marge (%)
		Matière Première	Quincaillerie Consom-mables	Machine	Main d'œuvre	Prix de revient	Prix de vente	Revenu	
	Sibiti	Pas de donnée détaillée							
	Brazzaville	46 900	16 350	7 550	16 150	86 950	126 200	39 250	31%
	Ouessou	38 500	16 650	8 350	13 350	76 850	126 650	49 800	39%
	Ensemble	52 750	19 400	8 050	11 250	91 450	141 900	50 450	36%
	% prix de revient	58%	21%	9%	12%				
Armoire deux portes	Pointe-Noire	Pas de donnée détaillée							
	Dolisie	56 000	16 300	8 150	6 000	86 450	108 550	22 100	20%
	Sibiti	Pas de donnée détaillée							
	Brazzaville	47 350	27 650	9 200	18 000	102 200	155 550	53 350	34%
	Ouessou	45 500	35 000	5 000	15 000	100 500	120 000	19 500	16%
	Ensemble	50 800	23 400	8 550	12 900	95 650	134 100	38 450	29%
	% sur prix de revient	53%	24%	9%	13%				

6.4 Contraintes techniques

Les principales contraintes techniques qui ressortent des enquêtes sont synthétisées ci-dessous.

Séchage du bois :

- Généralement inexistant ou mal maîtrisé ce qui entraîne une forte variabilité de la qualité des produits (déformations, fissures). Certains acteurs (menuisiers) considèrent que le bois acheté en dépôt de bois ou quincaillerie est du bois séché, par manque de compétence technique.
- Les équipements de séchage installés dans certains clusters (Brazzaville, Sibiti, Pointe-Noire) sont sous-utilisés faute de fonds de roulement ou d'approvisionnement suffisant en bois légal, le coût du séchage est trop cher pour que les produits séchés soient compétitifs et l'obligation de sécher que du bois légal limite fortement la demande de séchage.

Qualité et dimensions :

- Planches hétérogènes, souvent non standardisées (dimensions très variables, comme le montre le [Tableau 13](#)).
- Bois vendus en lots très variables (épaisseur, largeur), ce qui complique l'usinage et entraîne beaucoup de pertes.
- Exigence de grandes longueurs (6 m) qui pénalisent la valorisation des connexes des scieries industrielles.

Équipements :

- Ateliers majoritairement équipés de tronçonneuses et scies basiques ; très peu de machines stationnaires opérationnelles.

- Faible maîtrise de l'affûtage et de la maintenance des nombreuses machines neuves financées par le PRCC inutilisées : manque de moyens (installation électriques et FDR), compétences insuffisantes.

Main-d'œuvre :

- Forte dépendance aux apprentis et tâcherons → qualité inégale.
- Faible niveau de formation technique (dessin, assemblages, finitions).

Accès à l'énergie :

- Reste problématique pour l'essentiel des acteurs enquêtés

Approvisionnement :

- Approvisionnement en bois irrégulier et prix variables : avec des ruptures saisonnières (liées en partie aux difficultés de transport) est évoqué par l'essentiel des menuisiers et vendeurs de bois
- L'accès à l'électricité reste problématique pour l'essentiel des acteurs enquêtés
- Les intrants (quincaillerie, colle, petit outillage) et le matériel technique (notamment pièces détachées) étant importés, leur approvisionnement est également problématique (coût élevé, difficulté à trouver des pièces de rechange...)

6.5 Contraintes économiques, fiscales et institutionnelles

Les études antérieures (PACIGOF 2021, CIRAD/TEREA 2024) utilisent le terme de parafiscalité de manière large, en englobant parfois des prélèvements illégaux (paiements aux contrôles routiers, demandes informelles).

Dans ce rapport, nous distinguons clairement :

- La parafiscalité (prélèvements para-officiels, redondants mais institutionnalisés),
- Les prélèvements illégaux (racket, corruption), qui relèvent de pratiques arbitraires.

Parafiscalité

La parafiscalité recouvre l'ensemble des prélèvements obligatoires effectués par des administrations déconcentrées, collectivités locales ou syndicats, en dehors des impôts formels de l'État. Ces prélèvements, bien que légaux ou para-légaux dans leur principe, sont appliqués de manière cumulative, parfois redondante et sans véritable transparence.

Les principaux types de charges parafiscales identifiés sont :

- Des taxes locales sur les dépôts et points de vente, non fixées par la loi mais perçues par divers services (gendarmerie, police, environnement, Eaux & Forêts, mairie) ;
- Des frais liés aux permis spéciaux, délivrés par le MEF, avec un montant fixé par pied autorisé ;
- Des contributions obligatoires imposées par certains syndicats ou associations professionnelles.

Dans la structure de coût d'un sciage artisanal, la parafiscalité représente une part significative :

- ≈ 17 % du prix de revient selon PACIGOF (2021),
- ≈ 12 % en 2024 selon CIRAD/TEREA, avec des variations selon les villes et les types de ventes

Les rapports en question n'ont pas distingué parafiscalité et prélèvements illégaux, ces montants regroupent probablement les deux. ³⁵

Dans le détail, nos données montrent que la fiscalité et la parafiscalité représentent environ 25% de la structure de coût d'un exploitant artisanal formel (cas d'un exploitant disposant d'un Permis Spécial et opérant au Nord Congo), alors que les prélèvements parafiscaux sont de l'ordre de 2% à 16% pour les autres exploitants artisanaux (en fonction notamment de la distance à parcourir pour atteindre la localité de vente des débités). Dans ce deuxième cas, les prélèvements incluent les amendes payées aux Eaux et Forêts (pour absence de Permis Spécial) et les différentes taxes locales citées ci-dessus.

Ces charges pèsent assez fortement sur la compétitivité des artisans et des petits opérateurs, limitent leur capacité d'investissement et constituent un frein majeur à la formalisation.

Prélèvements illégaux

En plus de la parafiscalité, les acteurs de la filière subissent un ensemble de prélèvements illégaux liés au racket et à la corruption.

Il s'agit notamment :

- Du paiement d'une « feuille de route » frauduleuse permettant de faire circuler du bois non autorisé hors du département,
- Du règlement d'obstacles routiers successifs en l'absence de documents valides.

Ces pratiques relèvent du racket et de la corruption, et ne doivent pas être confondues avec la parafiscalité. Elles pèsent cependant de manière tout aussi forte sur la compétitivité et expliquent la réticence de nombreux acteurs à répondre aux enquêtes fiscales.

Ces charges illégales accroissent le sentiment d'insécurité des opérateurs. Elles expliquent en partie la réticence de nombreux acteurs à répondre aux enquêtes, en particulier sur la question fiscale, par crainte d'une utilisation détournée des informations recueillies.

Le mécanisme des permis spéciaux

Les permis spéciaux constituent un dispositif officiel de légalisation partielle de l'exploitation artisanale, mais leur utilisation reste détournée de l'objectif initial. En théorie, ils sont limités en nombre de pieds et donc en volume et ne permettent pas la sortie du bois du département où ils ont été délivrés (article 124 du code forestier). En pratique, une partie significative des sciages issus de permis spéciaux alimente les marchés de Brazzaville et Pointe-Noire, via des circuits parallèles tolérés ou facilités par des pratiques de corruption et de racket. Ce mécanisme contribue à la faible traçabilité du bois domestique et fragilise la compétitivité des opérateurs cherchant à travailler légalement.

³⁵ Ces pourcentages incluent probablement une part de prélèvements illégaux (contrôles routiers, paiements informels), les deux études ne distinguant pas clairement les catégories

Le Code Forestier prévoit la mise en place de Permis d'Exploitation Domestique, mais sa mise en œuvre n'est pas encore effective.

Conséquences pour la filière

La combinaison de la parafiscalité et des prélèvements illégaux :

- Renchérit les coûts de production et de commercialisation,
- Réduit les marges déjà faibles des artisans,
- Alimente la méfiance vis-à-vis de l'administration publique et des associations professionnelles,
- Renforce le recours à l'informel comme stratégie d'adaptation et de survie économique.

TVA sur les ventes du marché intérieur

La question de la TVA applicable aux ventes de bois et de produits bois sur le marché intérieur n'a pas pu faire l'objet, dans le cadre de la présente étude, d'une simulation économique robuste. Les entretiens conduits auprès des acteurs de la filière indiquent en effet que, en pratique, cette taxe est peu, voire pas, effectivement collectée sur une large part des transactions observées sur le MIB, en particulier dans les segments dominés par l'informel. Cette situation doit en outre être appréciée à la lumière du cadre fiscal national, dans lequel les personnes physiques ne sont assujetties de plein droit à la TVA qu'au-delà d'un chiffre d'affaires hors taxes de 100 millions FCFA³⁶, tandis que les contribuables en dessous de ce seuil relèvent en principe du régime du forfait. En l'absence de données fiables sur les volumes réellement déclarés, les prix facturés hors taxes ou toutes taxes comprises et les montants effectivement reversés, toute simulation chiffrée de la TVA aurait reposé sur des hypothèses trop fragiles pour être retenues comme un résultat consolidé.

Quels outils de financement pour les artisans ?

Les artisans du secteur productif, qui ont pour principal besoin le financement d'outillages exigeant des montants importants, ne représentent qu'une très faible part des clients des institutions de microfinance, et en particulier de celles qui ne travaillent qu'avec des professionnels. Le pourcentage des crédits accordés aux menuisiers était de 0,06% en 2018 et 0,66% en 2019 pour la CAPPED³⁷ (cf. PACIGOF, FRMi 2021).

En dehors des financements liés à la mise en œuvre de projets (exemple des appuis apportés aux clusters par le PRCC), les exemples de financement d'outils et outillages restent rares pour les artisans du secteur bois. De fait, l'accès au financement est quasi inexistant pour les artisans.

6.6 Estimation des prix des sciages issus de la cession de grumes sur parc à bois

L'option envisagée repose sur un modèle de sciage contractuel sur parc industriel. Elle consisterait pour les exploitants forestiers industriels à céder – sous forme de vente formalisée ou de contrat de récupération – une partie des grumes issues de leurs concessions à des scieurs à petite échelle.

³⁶

<https://www.finances.gouv.cg/sites/default/files/documents/INSTRUCTION%20D%27APPLICATION%20L%20F2024%20TVA.pdf>

³⁷ Caisse de Participation à la Promotion des Entreprises et à leur Développement

Ces scieurs, équipés de petites scies mobiles ou d'unités légères de transformation, interviendraient directement sur le parc de l'industriel pour transformer les grumes mises à disposition.

Ce modèle présente plusieurs caractéristiques structurantes :

- La ressource provient de concessions forestières légales et aménagées ;
- L'exploitation forestière demeure assurée par l'opérateur industriel ;
- La transformation est réalisée par des opérateurs indépendants de petite taille ;
- La relation est encadrée par un contrat formel ;
- La traçabilité amont est sécurisée.

Il s'agit donc d'un modèle hybride, situé entre le sciage industriel intégré et le sciage artisanal informel, qui s'apparente à une transformation semi-industrielle.

Interrogés sur la possibilité d'alimenter le marché intérieur par la vente de grumes à des opérateurs tiers, plusieurs exploitants industriels ont exprimé une ouverture sous conditions. Les modalités évoquées sont les suivantes :

- Mise à disposition des grumes sur parc, idéalement au niveau de la scierie ;
- Signature d'un contrat de récupération ou de vente avec un opérateur dûment agréé ;
- Prix de cession compris entre 50 000 et 70 000 FCFA/m³ selon les entreprises.

Les industriels indiquent qu'un prix situé entre 40 000 et 50 000 FCFA/m³ pourrait être négociable tout en assurant la rémunération de l'exploitation.

Sur cette base, le Tableau 65 présente une estimation du coût de revient de sciages produits à partir de grumes cédées sur parc usine.

Tableau 65 : Estimation des coûts de production de la « récupération »

Élément de coût	Estimation haute	Estimation basse	Unité
Achat des grumes (prix de cession)	60 000	42 500	FCFA/m ³ gr
Sciage	25 000	25 000	FCFA/m ³ gr
Rendement	50%	50%	
Prix de revient départ scierie	170 000	135 000	FCFA/m ³ sc
Transport vers centre urbain (Brazzaville ou Pointe-Noire)	30 000	20 000	FCFA/m ³ sc
Coût de revient	200 000	155 000	FCFA/m³ sc
Marge (%)	20%	20%	
Prix de vente moyen	240 000	186 000	FCFA/m³ sc

Les résultats montrent qu'avec un prix de cession compris dans ces fourchettes et un rendement matière de 50 %, le coût de revient en rendu centre urbain se situe entre 155 000 et 200 000 FCFA/m³. Avec une marge de 20 %, le prix de vente moyen se situe entre 186 000 et 240 000 FCFA/m³.

Ces niveaux sont cohérents avec les fourchettes observées sur le marché pour les sciages artisanaux rendus centres urbains, tant dans le Nord que dans le Sud du pays. La transformation semi-industrielle à partir de grumes issues des concessions apparaît donc économiquement viable et compétitive.

Au-delà de la rentabilité, les opérateurs industriels interrogés – principalement des entreprises certifiées du Nord Congo – identifient plusieurs pistes structurantes :

- Centralisation des unités de transformation à Ouessou pour alimenter le marché local,
- Appui aux scieries communautaires,
- Développement de coopératives d'achat pour sécuriser les approvisionnements des clusters urbains,
- Diversification des dimensions commercialisées,
- Meilleure valorisation des LKTS et élaboration d'une fiscalité encourageante.

6.7 Analyse économique globale de la filière bois domestique

Les ordres de grandeur présentés reposent sur des hypothèses médianes issues des enquêtes de terrain et doivent être interprétés comme des fourchettes indicatives.

Une filière économiquement significative :

Les estimations consolidées indiquent un volume urbain de sciages consommés d'environ **154 500 m³/an**.

Sur la base des prix moyens observés sur les marchés urbains (150 000 à 220 000 FCFA/m³ selon les essences et qualités), le chiffre d'affaires annuel du segment urbain peut être estimé entre **25,6 et 32 milliards FCFA**. À cela s'ajoute une activité rurale représentant environ 7 milliards FCFA de chiffre d'affaires, notamment au travers de la rémunération des propriétaires coutumiers et des salaires locaux, soit entre 22% et 27% du chiffre d'affaires de la production totale de sciage. À titre comparatif, cette contribution avait été estimée à 4,66 milliards FCFA par l'étude CIRAD-TEREA en 2024.

Le marché intérieur constitue ainsi un pilier économique réel de la filière bois nationale. Il génère des revenus directs pour les scieurs, transporteurs, dépôts, menuisiers et artisans, et mobilise une part significative de la ressource transformée bien qu'il ne contribue que très peu aux recettes fiscales de l'État par son caractère très majoritairement informel. Le MIB ne peut donc être considéré comme un débouché marginal.

La synthèse des fourchettes des niveaux de prix dans le Tableau 66 permet de positionner et comparer les différents segments. Les fourchettes de prix observées sur le marché s'expliquent notamment par des différences de qualité, dimension et conditions logistiques.

Tableau 66 : Synthèse des fourchettes de prix observés des sciages (FCFA/m³).

Origine	Niveau de transaction	Bois blanc (6 m)	Bois rouge (6 m)	Observations	Source de la donnée
Industriel non certifié	Départ scierie	100 000 – 120 000	130 000 – 160 000	Hors transport	Likouala Timber / Thanry Congo
Industriel non certifié	Rendu Brazzaville	130 000 – 180 000	190 000 – 220 000	Incluant transport	Négociant
Industriel non certifié	Départ scierie (dimension de 4,5 m)	70 000 – 75 000	90 000 – 110 000	Hors transport	Likouala Timber / Thanry Congo

Origine	Niveau de transaction	Bois blanc (6 m)	Bois rouge (6 m)	Observations	Source de la donnée
Industriel certifié FSC	Départ scierie	≈ 200 000	> 280 000	Hors transport	CIB
Industriel certifié FSC	Rendu Brazzaville	≈ 250 000	> 330 000	Incluant transport	CIB
Option récupération (grumes usine)	Rendu centre urbain estimé *	186 000 – 240 000		Incluant transport	Estimations à partir des données d'enquête
Artisanal	Rendu Pointe-Noire et Dolisie	110 000 – 120 000	160 000 – 190 000	Incluant transport	Négociant, enquête scieurs
Artisanal	Rendu Sibiti et Ouesso	70 000 – 90 000	110 000 – 130 000	Incluant transport	Négociant, enquête scieurs
Artisanal	Rendu Brazzaville	100 000 – 130 000	140 000 – 200 000	Incluant transport	Négociant, enquête scieurs
Dépôts	Prix de vente urbain	150 000 – 210 000	180 000 – 250 000	Selon produit, essence et qualité	Déclarations dépôts

* Avec l'hypothèse d'un rendement matière de 50%.

Compétitivité comparée des segments :

Les sciages artisanaux apparaissent globalement plus compétitifs que les sciages industriels non certifiés sur les marchés urbains, tant pour les bois blancs que pour les bois rouges.

À Brazzaville, pour les bois blancs en débités de 6 m, les produits artisanaux de basse qualité se situent autour de 100 000 à 130 000 FCFA/m³, contre environ 150 000 FCFA/m³ pour les produits industriels rendus ville et 150 000 à 180 000 FCFA/m³ observés sur le marché. L'écart atteint ainsi 35 000 à 50 000 FCFA/m³, soit environ 30% à 45% selon le point de comparaison retenu.

Pour les bois rouges en 6 m, les niveaux artisanaux observés (≈ 169 000 FCFA/m³) restent inférieurs aux estimations industrielles rendues centre urbain (≈ 210 000 FCFA/m³) et aux prix de marché (≈ 220 000 FCFA/m³), avec un différentiel de l'ordre de 40 000 à 50 000 FCFA/m³, soit environ 25% à 30%.

Ces écarts confirment un positionnement compétitif des sciages artisanaux sur les segments standards et non certifiés des marchés urbains.

Cette compétitivité s'explique non seulement par une structure de coûts plus flexible et une organisation adaptée à la demande locale, mais également par un différentiel significatif de contraintes réglementaires et fiscales.

Les scieurs artisanaux opèrent fréquemment dans un cadre faiblement formalisé, ce qui se traduit par :

- Un accès à la ressource généralement moins coûteux et moins encadré que celui des concessionnaires industriels (redevances limitées ou contournées, coûts administratifs réduits) ;
- Des charges salariales allégées (absence de cotisations sociales formelles, rémunération à la tâche) ;
- Une contribution fiscale faible ou inexistante ;
- Des exigences techniques et environnementales moins contraignantes.

À l'inverse, les exploitants industriels supportent des coûts fixes importants liés aux obligations légales (plans d'aménagement, fiscalité forestière, conformité environnementale, charges sociales, certification le cas échéant), qui se répercutent mécaniquement sur leurs coûts de revient.

La compétitivité artisanale observée reflète donc en partie un différentiel de cadre réglementaire et de formalisation, au-delà des seules différences techniques ou organisationnelles.

Toutefois, cette lecture doit être nuancée selon les dimensions et la qualité des produits. Les débités industriels de 4,5 m présentent des niveaux de prix sensiblement inférieurs aux produits standardisés de 6 m. Rendus Brazzaville, ils se situent autour de 140 000 à 160 000 FCFA/m³ pour le bois rouge et 120 000 à 125 000 FCFA/m³ pour le bois blanc, soit une décote de 30% à 35%.

Dans certains cas, ces niveaux se révèlent compétitifs par rapport aux sciages artisanaux. Néanmoins, la forte standardisation autour de la longueur de 6 mètres constitue une contrainte structurelle du marché. Les produits de 4,5 m, bien que moins chers au m³, ne répondent pas toujours aux usages dominants et peuvent générer des pertes ou ajustements supplémentaires à l'aval.

La compétitivité doit ainsi être appréciée à la lumière des dimensions, de la qualité, du niveau de formalisation et des usages finaux, et non uniquement sur la base du prix unitaire au m³.

Analyse géographique des niveaux de prix

Les écarts géographiques observés sur le marché intérieur du bois sont significatifs et ne s'expliquent pas uniquement par la proximité des ressources forestières.

Les prix moyens déclarés pour les sciages artisanaux atteignent environ **181 000 FCFA/m³ à Dolisie** et **178 750 FCFA/m³ à Pointe-Noire**, contre **169 250 FCFA/m³ à Brazzaville**, tandis qu'ils sont sensiblement plus faibles à **Sibiti (≈ 120 600 FCFA/m³)** et à Ouessou.

L'écart entre les marchés les plus chers (Dolisie) et les moins chers (Sibiti) atteint près de **60 000 FCFA/m³**, soit environ **45%**, ce qui traduit une segmentation territoriale marquée du marché intérieur.

➤ **Le cas de Dolisie : un niveau élevé malgré la proximité forestière**

Le niveau relativement élevé des prix à Dolisie, observé également par l'étude CIRAD/TEREA 2024 peut paraître contre-intuitif au regard de la proximité des massifs forestiers et de la présence d'industries de transformation.

Plusieurs facteurs peuvent l'expliquer :

- Une orientation prioritaire des entreprises industrielles vers l'exportation, segment plus rémunérateur, ce qui peut limiter les volumes réellement disponibles pour le marché local ;
- Une allocation sélective des produits vendus sur le marché intérieur (qualités secondaires ou dimensions spécifiques) ;
- Une structure de marché potentiellement plus concentrée, limitant la pression concurrentielle.

Ce cas montre que la proximité géographique de la ressource ne garantit pas mécaniquement des prix plus faibles lorsque les flux sont structurés par des arbitrages économiques entre débouchés.

➤ **Ouesso et Sibiti : logique d'amont**

À l'inverse, les niveaux plus faibles observés à Ouesso et Sibiti sont cohérents avec leur positionnement en amont de la chaîne logistique.

Ces localités sont plus proches des zones de production et moins soumises aux coûts de transport vers les grands centres urbains. La demande y est également moins soutenue et plus localisée, ce qui limite la pression sur les prix.

Ces marchés fonctionnent ainsi davantage comme des zones de production ou de première mise en circulation, avec des niveaux de prix plus proches des coûts de revient.

➤ **Brazzaville et Pointe-Noire : marchés urbains structurés**

Brazzaville et Pointe-Noire présentent des niveaux de prix relativement comparables, avec un léger différentiel selon les produits et les périodes.

La proximité relative des concessions forestières du Sud peut expliquer que Pointe-Noire ne soit pas systématiquement plus chère que Brazzaville. Par ailleurs, son rôle de ville commerciale et portuaire favorise la concurrence et la fluidité des échanges, ce qui peut contribuer à contenir les prix.

Brazzaville, en tant que capitale administrative et principal centre de consommation, concentre une demande importante liée aux chantiers publics, au secteur informel du bâtiment et à la croissance urbaine. Cette pression de la demande peut soutenir des niveaux de prix légèrement supérieurs.

➤ **Une structuration territoriale par les flux plus que par la distance**

Dans l'ensemble, les écarts géographiques observés traduisent une structuration du marché intérieur davantage liée :

- Aux flux logistiques,
- À l'allocation des volumes entre export et marché local,
- À l'intensité concurrentielle,
- Et à la dynamique de la demande urbaine,
- Qu'à la seule distance entre la ville et les massifs forestiers.

Le marché intérieur du bois apparaît ainsi comme un système territorialement segmenté, dans lequel les centres urbains structurés concentrent la formation des prix, tandis que les zones amont présentent des niveaux plus proches des coûts de production.

Analyse économique de l'option de cession de grumes industrielles à des petits scieurs

L'option de transformation à partir de grumes cédées sur parc usine se positionne à un niveau intermédiaire de prix, estimé entre **186 000 et 240 000 FCFA/m³** selon les essences et les hypothèses de rendement. Ce positionnement la situe :

- Au-dessus des segments artisanaux de basse qualité,
- Mais en dessous ou à proximité des fourchettes industrielles rendues centre urbain,
- Et parfois en deçà des niveaux supérieurs observés sur les marchés urbains en période de tension.

Cette configuration lui confère une compétitivité potentielle, notamment sur les segments standards du marché intérieur.

L'intérêt stratégique de cette option ne réside toutefois pas uniquement dans son positionnement tarifaire. Elle présente plusieurs avantages structurels :

- Un **accès sécurisé à la ressource**, via un cadre contractuel formalisé ;
- Une meilleure **prévisibilité des volumes**, réduisant l'incertitude d'approvisionnement ;
- Une possibilité de **standardisation accrue des produits**, favorable à la régularité de l'offre ;
- Et un potentiel d'**amélioration des rendements matière**, grâce à des conditions de transformation plus maîtrisées.

D'un point de vue économique, cette option peut ainsi réduire certaines distorsions observées entre segments informels et industriels, en combinant un coût de matière première maîtrisé avec des pratiques de transformation plus structurées.

Elle constitue dès lors une voie intermédiaire susceptible d'articuler compétitivité économique, sécurisation de l'approvisionnement et montée en gamme progressive de l'offre destinée au marché intérieur.

Formation des prix et déterminants économiques :

L'analyse des niveaux de prix observés sur le marché intérieur fait ressortir trois facteurs déterminants : le rendement matière, les conditions d'accès à la ressource et les caractéristiques de la demande, notamment en matière de dimensions commercialisées.

➤ **Le rendement matière**

Le rendement matière constitue un levier économique déterminant. Toute amélioration technique du rendement se traduit mécaniquement :

- Soit par une baisse du coût unitaire du m³ commercialisable,
- Soit par une amélioration de la marge à prix constant.

Dans un contexte où le rendement varie significativement selon les équipements et les pratiques, l'optimisation du sciage représente un levier direct de compétitivité, plus structurel que la seule compression des marges commerciales.

Un sciage spécifiquement orienté vers le marché intérieur, associé à une évolution progressive des exigences dimensionnelles, pourrait permettre d'améliorer significativement les rendements matière.

Toutefois, cette évolution ne relève pas uniquement des producteurs. Elle suppose un travail en amont avec les utilisateurs — menuisiers, entreprises du bâtiment, négociants et prescripteurs — afin d'adapter les standards commerciaux aux usages réels et d'encourager l'acceptation de longueurs alternatives lorsque celles-ci n'affectent pas la fonctionnalité des produits finis.

En adaptant les schémas de débit aux besoins effectifs du marché, il serait possible de réduire les pertes liées à la production systématique de longueurs standardisées et d'optimiser la valorisation de chaque grume.

Une telle approche pourrait ainsi accroître le rendement global et renforcer la compétitivité des sciages industriels sur le marché national, sans augmentation des volumes exploités.

La forte standardisation autour des longueurs de 6 mètres constitue une contrainte structurelle du marché intérieur. Cette norme limite l'optimisation des billes, accroît les pertes matière et réduit la valorisation des sous-produits.

Les données disponibles sur des dimensions alternatives – notamment 4,5 m – montrent des niveaux de prix inférieurs mais néanmoins économiquement viables (environ 120 000 à 125 000 FCFA/m³ pour le bois blanc et 140 000 à 160 000 FCFA/m³ pour le bois rouge rendu Brazzaville). Ces écarts illustrent le potentiel économique d'une diversification des longueurs, susceptible d'améliorer le rendement global sans augmentation des volumes exploités.

La standardisation actuelle apparaît ainsi comme un facteur limitant l'efficacité technique et économique de la filière.

➤ **Les conditions d'accès à la ressource**

Les conditions d'approvisionnement en grumes jouent également un rôle important dans la formation des coûts.

Le différentiel observé entre sciage industriel et sciage artisanal ne tient pas uniquement aux techniques de transformation, mais aussi :

- Au cadre réglementaire et fiscal ;
- Aux obligations sociales et environnementales ;
- Aux coûts administratifs associés à l'exploitation formelle.

Les exploitants industriels supportent des charges fixes significatives (aménagement forestier, fiscalité, conformité environnementale, charges sociales, certification éventuelle), qui se répercutent dans leurs coûts de revient. À l'inverse, les scieurs opérant dans un cadre informel supportent des charges plus limitées, ce qui influence leur positionnement en prix sur les marchés urbains.

Ce différentiel crée une asymétrie de concurrence entre segments. Toutefois, une harmonisation rapide ou uniforme des niveaux de fiscalité et de conformité pourrait entraîner une hausse des prix du bois sur le marché intérieur, avec des effets potentiels sur l'accessibilité du matériau pour les ménages et les acteurs du bâtiment.

Dans ce contexte, toute évolution du cadre réglementaire devrait être envisagée de manière progressive et articulée avec des actions visant à améliorer la productivité, le rendement matière et la valorisation des produits sur le marché national. L'objectif serait de réduire les distorsions tout en préservant l'accessibilité économique du bois.

➤ **Les préférences dimensionnelles du marché et leur impact sur le rendement**

Le marché intérieur est fortement orienté vers des débités de 6 mètres, devenus une référence quasi-standard pour de nombreux usages (coffrage, construction).

Cette préférence limite la capacité des producteurs à adapter les longueurs aux caractéristiques réelles des billes et à optimiser les débits. Lorsque la production est contrainte à une longueur unique, certaines portions de grume deviennent difficilement valorisables, ce qui réduit le rendement global.

Les données disponibles sur des dimensions alternatives – notamment 4,5 m – montrent des niveaux de prix inférieurs mais économiquement viables. Une plus grande acceptation de longueurs variées permettrait d'améliorer l'utilisation matière sans augmenter les volumes exploités.

Le rendement matière et la capacité du marché à accepter des dimensions inférieures sont donc étroitement liés : la rigidité des usages influence directement l'efficacité technique de la transformation.

➤ **Le transport : un facteur territorial**

Le transport contribue aux écarts observés entre localités et pèse dans le prix rendu centre urbain. Il explique principalement les différences territoriales, sans constituer le facteur déterminant des écarts entre segments de production.

Principaux leviers d'amélioration

Au regard des déterminants identifiés, les pistes d'amélioration du fonctionnement économique du marché intérieur ne relèvent pas uniquement d'un ajustement des prix (qui sera probablement incontournable), mais d'une amélioration progressive de l'efficacité technique, organisationnelle et réglementaire.

Elles peuvent être regroupées autour de quatre orientations principales :

- Améliorer le rendement matière, en renforçant les pratiques de sciage et en favorisant une meilleure adéquation entre caractéristiques des billes et produits commercialisés ;
- Adapter progressivement l'offre dimensionnelle aux usages réels du marché, en travaillant avec les utilisateurs (menuisiers, entreprises du bâtiment, négociants) afin de favoriser l'acceptation de longueurs alternatives lorsque cela est techniquement pertinent ;
- Sécuriser et formaliser l'accès à la ressource, notamment via des mécanismes contractuels tels que la cession de grumes sur parc industriel ou en bord de route, permettant de réduire les distorsions de concurrence tout en maintenant la compétitivité et en encadrant progressivement l'activité de transformation semi-industrielle ;
- Renforcer la régularité et la prévisibilité de l'offre destinée au marché intérieur, afin de stabiliser les volumes et d'améliorer la confiance des acteurs aval.

Ces orientations visent à améliorer la productivité et la valorisation du bois sur le marché national, plutôt qu'à agir uniquement sur le niveau des prélèvements ou sur une compression des marges.

Comparaison des prix du MIB avec le marché de l'export :

La comparaison entre les niveaux de prix observés sur le marché intérieur (MIB) et ceux pratiqués à l'export permet de situer le positionnement relatif du marché national dans l'économie globale de la filière.

Les références suivantes, obtenues auprès de négociants, concernent des sciages transformés destinés à l'export :

- Okoumé (AD³⁸) : 450–500 €/m³
- Sapelli (AD) : 700–760 €/m³ (+50 à +100 €/m³ pour FSC)
- Ayous (KD³⁹) : 400–450 €/m³

Pour l'Ayous, en retranchant le coût estimé du séchage ($\approx 33\,000$ FCFA/m³), le prix équivalent AD se situe entre 230 000 et 262 000 FCFA/m³.

En déduisant ensuite les coûts portuaires (20 000 à 37 000 FCFA/m³) et, le cas échéant, le transport Brazzaville–Pointe-Noire (20 000 à 30 000 FCFA/m³), on obtient un ordre de grandeur des prix comparables sortie usine ou rendu Brazzaville.

Les analyses comparatives sont synthétisées dans le Tableau 67 et comparées aux fourchettes observées sur le marché intérieur pour des produits comparables.

Tableau 67 : Comparaison des niveaux de prix export et MIB (FCFA/m³)

Essence	Prix export FOB (PN)	Coûts portuaires	Transport	Ajustement séchage (si KD)	Comparaison vente locale	Prix sciage qualité export sur marché urbain	Prix actuel sur le MIB de la ville concernée
Okoumé (AD)	295 000 – 328 000	20 000 – 37 000	-	-	Pointe-Noire	258 000 – 308 000	160 000 – 200 000
Sapelli (AD)	459 000 – 499 000	20 000 – 37 000	20 000 – 30 000	-	Brazzaville	392 000 – 459 000	140 000 – 200 000
Ayous (KD)	262 000 – 295 000	20 000 – 37 000	20 000 – 30 000	- 33 000	Brazzaville	163 000 – 222 000	100 000 – 130 000

Le Tableau 67 met en évidence un différentiel significatif entre les niveaux de prix observés à l'export (corrigés des seuls coûts portuaires, du transport vers Brazzaville le cas échéant et, pour l'Ayous, du coût de séchage) et les prix pratiqués sur le marché intérieur.

Pour l'Okoumé, l'écart entre le prix export ajusté rendu Pointe-Noire (258 000 – 308 000 FCFA/m³) et les niveaux observés sur le marché local (160 000 – 200 000 FCFA/m³) est de l'ordre de **60 000 à 110 000 FCFA/m³**, soit environ **30% à 50%**.

Pour le Sapelli, l'écart demeure très marqué : le prix export ajusté équivalent rendu Brazzaville (392 000 – 459 000 FCFA/m³) dépasse les niveaux observés sur le MIB (140 000 – 200 000 FCFA/m³) de l'ordre de **190 000 à 250 000 FCFA/m³**, ce qui correspond à un différentiel pouvant atteindre ou dépasser **100 %** selon les hypothèses retenues.

Pour l'Ayous, essence largement présente sur le marché intérieur, le différentiel est plus modéré mais reste significatif. Le prix export ajusté équivalent rendu Brazzaville (163 000 – 222 000 FCFA/m³) excède les niveaux observés sur le MIB (100 000 – 130 000 FCFA/m³) d'environ **30 000 à 90 000 FCFA/m³** selon les configurations de prix retenues.

³⁸ AD (Air Dry) : sciages séchés à l'air libre jusqu'à un taux d'humidité intermédiaire, généralement compris entre 18 % et 25 %, adaptés à certains usages structurels ou à un séchage ultérieur.

³⁹ KD (Kiln Dry) : sciages séchés en séchoir (séchage artificiel contrôlé), permettant d'atteindre un taux d'humidité plus faible (souvent 8 % à 12 %), requis pour les marchés exigeants ou pour des usages en menuiserie et ameublement.

Ces écarts traduisent une valorisation nettement plus élevée des sciages de qualité export sur les marchés internationaux que sur le marché domestique, en particulier pour les essences à forte valeur comme le Sapelli. Ils reflètent à la fois une moindre exigence qualitative du marché intérieur, une segmentation limitée des produits et une capacité plus restreinte du marché national à absorber des sciages à forte valeur ajoutée.

Ces écarts de valorisation contribuent à expliquer la faible incitation économique des exploitants industriels à développer activement des débouchés sur le marché intérieur.

Lorsque les essences principales peuvent être commercialisées à l'export à des niveaux de prix nettement supérieurs, le marché domestique apparaît structurellement moins attractif. Dans ce contexte, les volumes orientés vers le marché intérieur correspondent souvent, soit à des produits secondaires (rebuts, sections non conformes aux standards export, dimensions atypiques), soit à des essences ou qualités pour lesquelles le débouché export est limité.

Dans ce contexte, le marché intérieur n'est généralement pas le segment sur lequel les entreprises industrielles cherchent à maximiser la valeur de leurs produits, mais plutôt un débouché permettant d'écouler des volumes non destinés à l'export.

Ce positionnement ne relève pas nécessairement d'un manque d'intérêt pour le marché national, mais d'un arbitrage économique rationnel fondé sur les différentiels de prix observés entre les deux segments.

7 INCLUSION SOCIALE ET ORGANISATION DES ACTEURS

En ce qui concerne la participation des femmes et des autochtones dans la chaîne de valeur bois domestique, ci-dessous sont présentées les informations essentielles qui ressortent des enquêtes spécifiques aux femmes et autochtones rencontrés au sein des structures enquêtées.

Le [Tableau 68](#) et la [Figure 39](#) présentent la répartition de l'échantillon des femmes et autochtones par secteur d'activité et fonction dans l'entreprise.

Tableau 68 : Répartition de l'échantillon des femmes et autochtones enquêtés par secteur d'activité et fonction

Localité	Secteur d'activité			Fonction							Total
	Dépôt de bois / Quincaillerie	Menuiserie	Scieur	Patron	Fabri- cation	Vente	Secré- taire	Compta- bilité	Manu- tention	Gardien	
Femmes											
Pointe-Noire	22	13		8	4	14	5	4			35
Dolisie	3	3			1	2		3			6
Sibiti											0
Sous-total Sud	25	16	0	8	5	16	5	7	0	0	41
Brazzaville	14	3		12	3	1		1			17
Ouessou											0
Sous-Total Nord	14	3	0	12	3	1	0	1	0	0	17
Ensemble femmes	39	19	0	20	8	17	5	8	0	0	58
%	67%	33%	0%	34%	14%	29%	9%	14%	0%	0%	100%
Autochtones											
Sibiti		2	10		6				4	2	12
%	0%	17%	83%	0%	50%	0%	0%	0%	33%	17%	100%

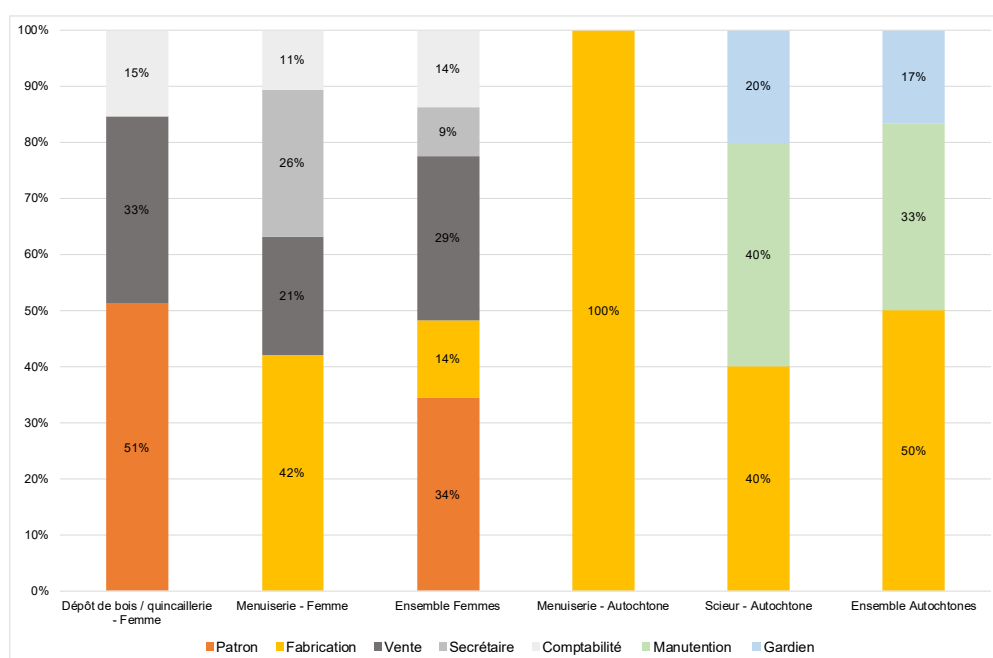


Figure 39 : Répartition des personnes enquêtées par secteur d'activité et fonction

Comme le montrent les données ci-dessus, seule une faible part des femmes interrogées (14%) ont un rôle technique (fabrication) dans le secteur du bois, l'essentiel d'entre elles (52%) ayant un rôle administratif (vente, secrétaire ou comptabilité) dans leur secteur d'activité. Les patronnes (34% de l'échantillon) sont les gérantes des dépôts de bois : ce sont en fait des commerçantes.

29% des femmes interrogées (soit 17 / 58) déclarent avoir rencontré des difficultés pour accéder au travail, pour certaines en raison d'un manque de formation (5 / 17), pour des raisons familiales (4/17) ou parce qu'elles sont des femmes (3 / 17).

50% des femmes interrogées (26 / 58) déclarent être à la recherche d'une formation, cependant les domaines de formation souhaités sont très divers et rarement liés au bois. Seules 10% (6/58) de ces femmes souhaitent une formation technique ou commerciale liée au secteur bois.

Les autochtones interrogés ont tous été rencontrés dans la localité de Sibiti, ce qui est cohérent avec la distribution de la population autochtone (Cf. Carte 11) mais surtout avec le mode de vie de cette population.

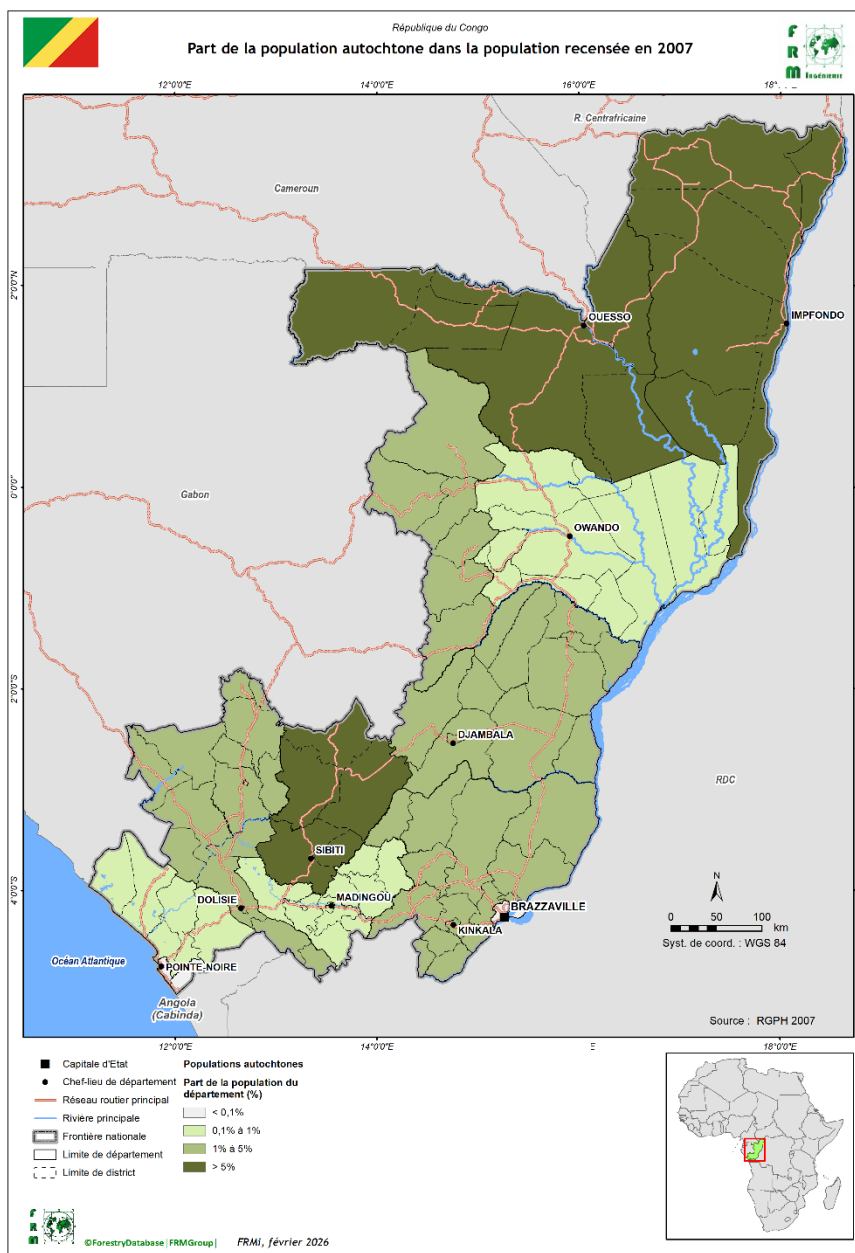
En ce qui concerne les autochtones interrogés, ils ont soit un rôle technique (fabrication – 50%) dans les menuiseries ou chez les scieurs, soit un rôle dans le gardiennage (17%) ou la manutention (33%) : ces dernières fonctions ne demandent aucune formation technique.

Parmi les personnes interrogées, 76% (53/70 soit 89% des femmes et 42% des autochtones) déclarent vouloir évoluer dans le secteur d'activité du bois. 45% des femmes interrogées souhaitent développer leur activité, 26% monter leur propre activité et 9% aller vers un poste de gestion / vente. Les autochtones interrogés qui souhaitent évoluer dans le secteur d'activité du bois veulent bénéficier de formations pour apprendre un métier technique.

Il est important de relever que 21% (15/70) des personnes interrogées dans ce cadre ont indiqué avoir été victimes d'actes de harcèlement ou de discrimination dans leur travail.

Ainsi, la filière bois reste perçue comme masculine sur le plan technique. Les femmes présentes sont souvent des commerçantes et non des techniciennes. A l'échelle de la filière, il y a un frein à l'attractivité de ces métiers qui n'est pas uniquement lié à un manque de formation technique mais qui concerne un enjeu d'inclusion plus global.

Carte 11 : Part de la population autochtone dans la population recensée en 2007



De fait, la place des femmes reste marginale dans la filière bois : elles ne représentent que 3% de l'échantillon socio-professionnel de cette étude (cf. [Tableau 2](#), page 22). De manière générale, les personnes interrogées justifient le fait qu'il n'y a pas plus de femmes employées ce secteur d'activité, en premier lieu par l'absence de demande d'emploi des femmes (40,7%), en second lieu par le manque d'intérêt des femmes pour ces métiers (18,2%), ensuite par le manque de besoin (17,5%), puis par le fait que ces métiers sont des métiers d'hommes / trop difficiles pour les femmes (8,7%). 3,8% de l'échantillon répond qu'ils emploient ou ont employé des femmes et 2,6% des personnes interrogées ne souhaitent pas employer de femmes.

La [Figure 40](#) montre l'importance des réponses reçues, en fonction des localités.

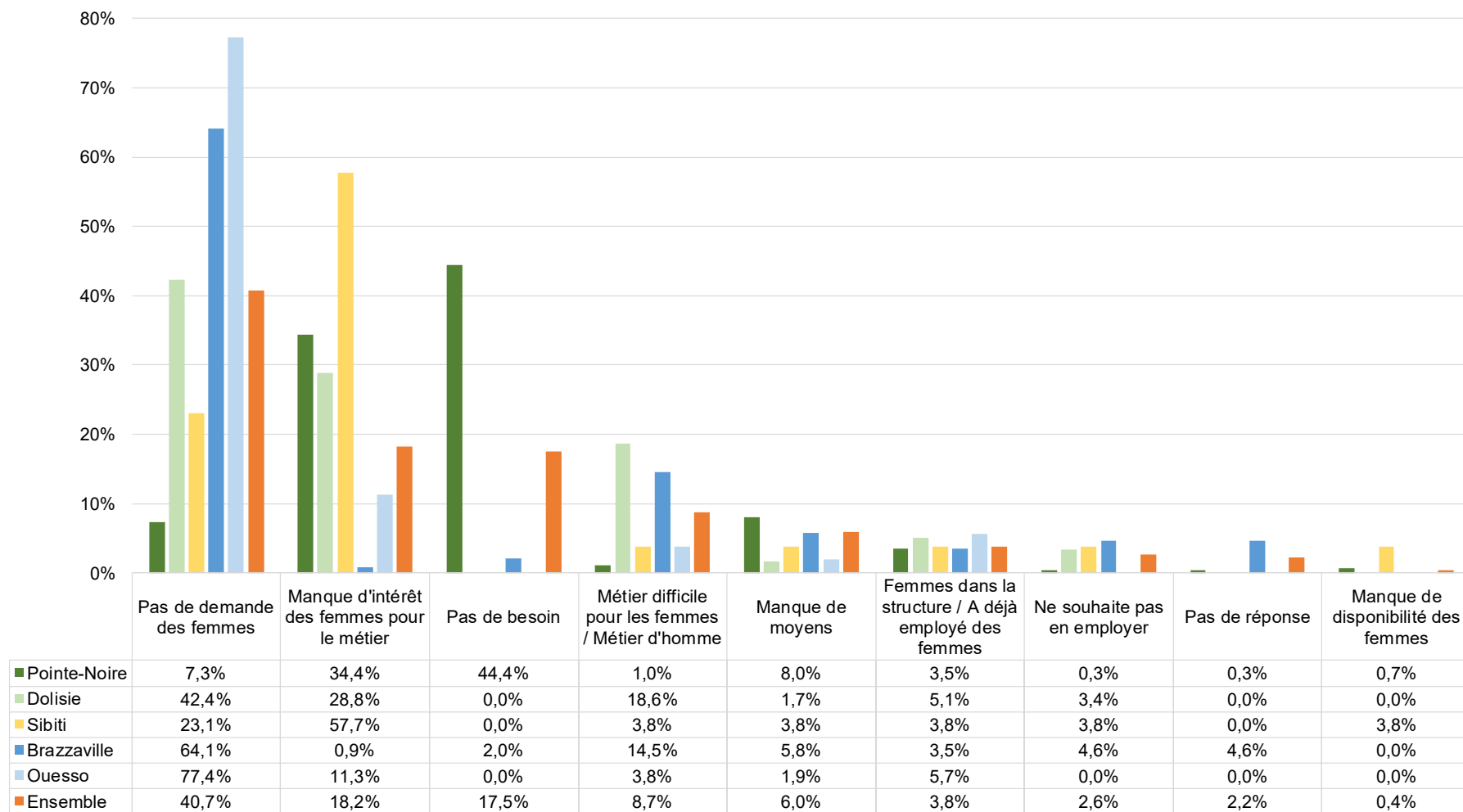


Figure 40 : Raisons du faible nombre de femmes employées dans la filière bois

Étant donné que l'essentiel (97%) de l'échantillon interrogé est constitué d'hommes, les réponses présentées ci-dessus sont, avant tout, une expression de la perception, par les hommes, de la place des femmes dans la filière.

Interrogés sur leur souhait de recruter des femmes, les menuisiers ont majoritairement répondu positivement (75 % de oui) à la fois pour des postes techniques (89%, dont 54% comme apprenties) et pour des postes non techniques (11% de réponses du type : caissière, secrétaire, comptable, ménagère). De leur côté, les vendeurs de bois ont majoritairement répondu par la négative (64%).

A ce jour, les clusters bois les plus à mêmes de servir de vitrine pour inciter les jeunes femmes à s'orienter vers les métiers du bois : le meilleur moyen de changer les mentalités en la matière reste de mettre à l'honneur les femmes artisanes, comme le fait le cluster de Brazzaville.

Grandes lignes d'une stratégie genre pour le MIB

Les résultats de l'étude montrent que la place des femmes dans la filière bois domestique demeure marginale. Elles représentent une part très faible de l'échantillon socio-professionnel, et lorsqu'elles sont présentes, elles occupent majoritairement des fonctions commerciales ou administratives plutôt que des fonctions techniques de production. Par ailleurs, une part non négligeable des personnes interrogées dans le cadre de l'enquête spécifique a déclaré avoir été confrontée à des situations de harcèlement ou de discrimination au travail.

Dans ce contexte, une stratégie genre spécifique au MIB devrait viser à renforcer progressivement la présence, la qualification, la sécurité et la visibilité économique des femmes dans la filière. Elle pourrait s'articuler autour de quatre axes complémentaires : i) faciliter l'entrée des femmes dans les métiers techniques de la filière, notamment par l'apprentissage, la formation et la mise en valeur de rôles modèles ; ii) améliorer les conditions d'accueil et de travail des femmes dans les ateliers, entreprises, clusters et centres de formation, y compris en matière de prévention du harcèlement et des discriminations ; iii) renforcer l'autonomie économique des femmes par des appuis ciblés à la formation technique, à la gestion et à l'entrepreneuriat ; iv) favoriser une meilleure représentation des femmes dans les associations professionnelles, les clusters et les dispositifs de gouvernance du secteur.

Cette stratégie pourrait être mise en œuvre de manière progressive dans les cinq villes de l'étude, avec un nombre limité d'indicateurs de suivi, afin de servir de base à un plan d'action plus détaillé dans la suite du projet.

8 FORMATION ET RENFORCEMENT DES CAPACITES

8.1 Dispositif national de formation dans les métiers de la forêt et du bois

8.1.1 Liste des centres de formation

L'étude complémentaire conduite par Jean-François Astoury met en évidence l'existence, au Congo, d'un réseau réel mais inégalement réparti de structures de formation professionnelle intervenant dans les métiers de la forêt, du bois et du bâtiment.

Le Tableau 69 présente la liste des organismes de formation recensés dans le domaine de la forêt et du bois. Tous ces établissements sont sous la tutelle du Ministère de l'Enseignement Technique et Professionnel.

Tableau 69 : Liste des centres de formation

Centre de formation	Localisation	Types de formation
Les formations forestières (établissements publics)		
École Nationale des Eaux et Forêts (ENEF)	Mossendjo	Agent Technique Principal (ATP) Brevet de Technicien Forestier (BTF)
École Nationale Supérieure d'Agronomie et de Foresterie (ENSAF)	Brazzaville, Université Marien Ngouabi	BTS et diplôme d'ingénieur
Les formations pour la 3^{ème} transformation		
Les établissements publics		
23 établissements d'enseignement du 1 ^{er} cycle (CMI - CET)	1 à Brazzaville, 1 à Pointe-Noire, 3 dans le Pool, 5 dans la Bouenza, 1 dans le Niari, 4 dans les Plateaux, 1 dans le Nkényi-Alima, 1 dans la Likouala, 3 dans la Lékoumou et 3 dans la Sangha.	Brevet d'Etudes Techniques (BET) Menuiserie
Lycée Professionnel de Mansimou	Brazzaville, quartier Mansimou	Bac professionnel menuiserie
CEFA bâtiment	Brazzaville, quartier Bakongo	CAP menuiserie, Certificat de qualification Professionnelle (CQP), Validation des Acquis de l'Expérience (VAE)
CEFA maintenance industrielle	Pointe-Noire, quartier Mpita	Filières « Electrotechnique » et « Usinage et maintenance mécanique »
Les établissements privés		
Don Bosco Brazzaville	Brazzaville, quartier Massengo-Soprogi, Cité Don Bosco	CAP menuiserie, Certificat de qualification Professionnelle (CQP)
Don Bosco Pointe-Noire	Pointe-Noire, quartier Fond TiéTié	CQP

8.1.2 Les formations forestières

Les formations forestières sont dispensées par deux structures publiques :

- **L'ENEF de Mossendjo** : c'est la seule école nationale spécialisée en foresterie, dans le domaine de la conservation de la faune sauvage et floristique, l'exploitation forestière et l'industrie du bois. Elle a pour mission de former les cadres moyens ou agents techniques

principaux (ATP) des eaux et forêts au niveau national servant dans l'administration forestière et dans le secteur privé. L'ENEF de Mossendjo propose des formations techniques de niveau pré-bac : Agent Technique Principal (ATP). Et des Brevets Techniques Forestiers avec trois options :

- Exploitation forestière (19 diplômés en 2025, dont 6 femmes)
- Environnement et aménagement forestier (18 diplômés en 2025, dont 6 femmes)
- Industrie du bois (22 diplômés en 2025, dont 2 femmes).

La promotion diplômée en 2025 était constituée de 59 candidats, dont 14 femmes (24%) qui ont tous obtenus leur BTF.

L'ENEF de Mossendjo propose également des formations modulaires : technique d'inventaire forestier ; abattage à faible impact ; affûtage ; et pépiniériste. L'ENEF est membre du Réseau des Institutions de Formation Forestière et Environnementale d'Afrique Centrale (RIFFEAC).

- **L'ENSAF à Brazzaville** : c'est l'unique établissement d'enseignement supérieur public chargé, au sein de l'Université Marien Ngouabi, d'assurer des formations dans les domaines de l'agriculture, l'élevage, la forêt et l'environnement, au Congo. Cet établissement, membre fondateur du RIFFEAC, propose des formations de niveau Bac + 3 (techniciens supérieurs) et Bac + 5 (ingénieur), dont la filière « techniques forestières », adaptée aux besoins des exploitants forestiers et des sociétés de reboisement.

8.1.3 Les formations pour le secteur de la troisième transformation

Comme indiqué dans le Tableau 69, ce dispositif de formation comprend :

- 23 établissements du 1^{er} cycle : Centres d'Enseignement Technique (CET) et Centres de Métiers Industriels (CMI), dont le CETM de Pointe-Noire, répartis dans 10 départements, ils délivrent un BET Menuiserie en deux ans (niveau collège) ;
- Les Centre d'Education de Formation et d'Apprentissage (CEFA). Le CEFA des métiers du bâtiment, à Brazzaville, est le seul des 7 CEFA en activité au Congo, à intégrer une filière menuiserie (niveau CAP). A Pointe-Noire, deux filières du CEFA « Maintenance Industrielle » présentent un réel intérêt pour la filière bois, compte tenu du grand nombre de machines en panne au Congo. Des passerelles entre ces deux filières de formation « Électrotechnique », « Usinage & maintenance mécanique » et les acteurs du bois contribueraient à remettre en état le parc de machines à bois au Congo ;
- Le Lycée professionnel de Mansimou (Brazzaville) : est le seul lycée professionnel à proposer un Bac professionnel en menuiserie ;
- Les deux centres privés tenus par la congrégation des Salésiens de Don Bosco à Brazzaville et à Pointe-Noire qui forment au CAP menuiserie, avec des pédagogies très différentes :
 - Pour Don Bosco Pointe-Noire, un CAP de deux ans en alternance 75%/25% (École/Entreprise) et
 - Pour don Bosco Brazzaville, une pédagogie basée sur l'approche par compétences (APC) en 3 ans car le nombre d'entreprises a été jugé insuffisant pour une alternance.

L'offre de formations reste fortement concentrée à Brazzaville et Pointe-Noire, ce qui limite l'accès à la formation pour les jeunes des zones secondaires et rurales, notamment en raison :

- De l'absence ou de la faiblesse des capacités d'hébergement (internats)
- Des coûts et contraintes de mobilité,
- D'une faible couverture territoriale des formations spécialisées bois.

D'après les informations recueillies sur le site du METP⁴⁰, environ 230 candidats dont 34% de femmes, ont été admis au BET Menuiserie en 2025⁴¹. Ces candidats viennent principalement du Pool (23%), des Plateaux (19%) et de Brazzaville (18%).

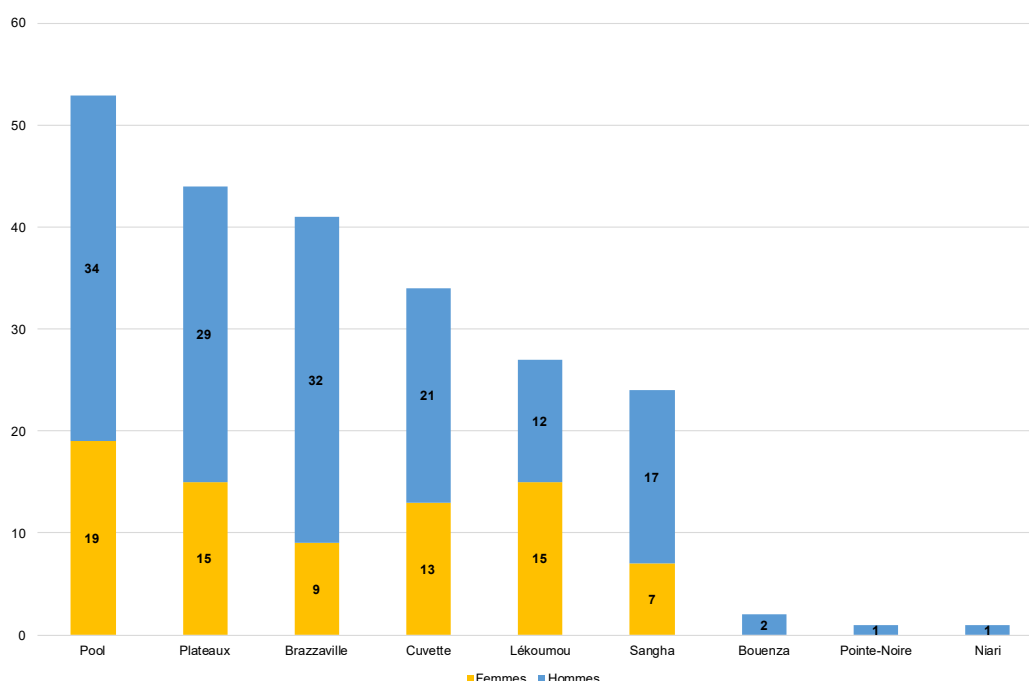


Figure 41 : Nombre de candidats admis au BTE Menuiserie, par genre et par département en 2025

En complément de ces formations initiales, il existe une offre de formation professionnelle continue, portée par le CEFA du Bâtiment à Brazzaville et le Centre Don Bosco de Pointe-Noire. Ces formations permettent d'obtenir un Certificat de Qualification Professionnelle (CQP) ou un diplôme de Validation des Acquis de l'Expérience (VAE).

8.2 Modalités de formation et insertion professionnelle

Les formations dispensées reposent principalement sur des dispositifs classiques d'enseignement technique, complétés, grâce à certains projets récents, par des approches plus opérationnelles (approche par compétences, alternance, stages en entreprise).

⁴⁰ <https://ecolesaucongo.com/resultat-7-resultats-du-brevet-d-etudes-techniques-2025-au-congo.html>

⁴¹ Les résultats de Gamboma (département Nkéni-Alima) ne sont pas disponibles

Néanmoins, les taux d'insertion formelle restent faibles, avec, à titre indicatif, un taux d'embauche formelle d'environ 20 % observé au CEFA. La majorité des jeunes formés rejoignent ensuite :

- L'auto-emploi informel,
- Des emplois journaliers,
- Des ateliers artisanaux sans statut formel.

Par ailleurs, la menuiserie apparaît comme l'une des filières les moins attractives, alors même que le Congo dispose d'une ressource forestière importante et demeure un pays exportateur de bois.

8.3 Besoins en formation exprimés par les acteurs du marché intérieur

Dans les paragraphes qui suivent, sont examinés les besoins en formation exprimés par les acteurs du marché intérieur. Étant donné les spécificités de chaque catégorie socio-professionnelle, ces besoins sont d'abord analysés par catégorie d'acteurs avant d'être synthétisés.

8.3.1 Besoins en formation exprimés par les menuisiers

En ce qui concerne l'offre de formation professionnelle existant au Congo ou dans le département d'activité des acteurs enquêtés, les enquêtes ont montré que, pour l'essentiel, les menuisiers :

- Ne connaissent pas l'offre de formation professionnelle disponible (88%),
- N'ont jamais soumis de demande d'assistance pour leur formation ou celle de leurs employés (93%) : faute de connaissance de l'offre et des procédures en la matière ;
- Ont des difficultés à embaucher des personnes qualifiées (92%).

Le Tableau 70 montre que l'offre de formation professionnelle est tout de même un peu mieux connue à Brazzaville et Pointe-Noire que dans les autres localités, ce qui est, en particulier, lié aux membres des clusters, qui ont bénéficié des formations dans le cadre du projet ADEFAC, notamment.

Tableau 70 : Connaissance de la formation professionnelle par les menuisiers enquêtés

Localité	Connaissance de l'offre de formation		Demande de formation		Difficultés à embaucher des personnes qualifiées		Besoin en formation	
	Oui	Non	Oui	Non	Oui	Non	Oui	Non
Pointe-Noire	7%	93%	6%	94%	92%	8%	47%	53%
Dolisie	0%	100%	19%	81%	91%	9%	79%	21%
Sibiti	0%	100%	5%	95%	78%	22%	74%	26%
Brazzaville	24%	76%	4%	96%	92%	8%	74%	26%
Ouessou	6%	94%	9%	91%	94%	6%	59%	41%
Ensemble	12%	88%	7%	93%	92%	8%	62%	38%

La Figure 42 indique les besoins en formation exprimés lors des enquêtes. Les principaux besoins exprimés concernent la technique (69%) et l'utilisation des machines (9%). 6% des besoins exprimés

concernent la gestion administrative et financière (GAF) alors que 5% concernent la formation à la commercialisation des produits.

En ce qui concerne les demandes en formation technique (69%), dans le détail il est question de :

- Affûtage,
- Approfondissement des compétences (formation continue), dont la formation aux nouvelles technologies,
- Formation en menuiserie générale, charpente et/ou ébénisterie,
- Formations à des techniques particulières : fabrication de fauteuils, garnissage ou sculpture.

La catégorie Divers (1%) est utilisée pour regrouper les réponses qui sont sans lien avec le domaine du bois (telles que formation en agriculture et en élevage).

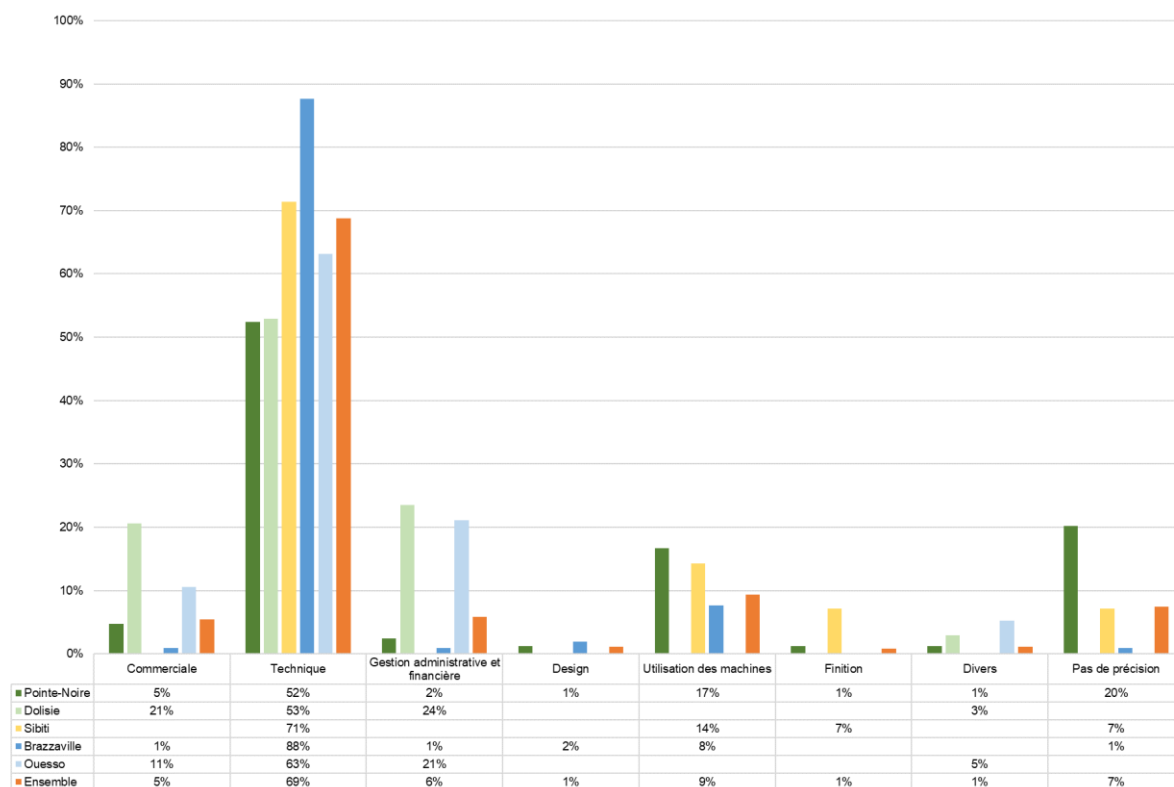


Figure 42 : Besoins en formation exprimés par les menuisiers

Pour compléter ce qui ressort des enquêtes de terrain, les entretiens ont mis en évidence les besoins prioritaires suivants :

- Affûtage et entretien des outils,
- Séchage du bois et gestion de la qualité matière,
- Utilisation et maintenance des machines et équipements,
- Techniques de finition,
- Dessin technique et lecture de plans,
- Gestion administrative et financière des ateliers (organisation, coûts, stocks).

Ces besoins concernent principalement les TPE et acteurs artisanaux, pour lesquels les formations longues sont difficilement compatibles avec les contraintes économiques et opérationnelles. Ils plaident en faveur de modules courts, ciblés et directement opérationnels.

8.3.2 Besoins en formation exprimés par les vendeurs de bois

En ce qui concerne l'offre de formation professionnelle existant au Congo ou dans le département d'activité des acteurs enquêtés, les enquêtes ont montré que, pour l'essentiel, les vendeurs de bois, qui sont avant tout des commerçants :

- Ne connaissent pas l'offre de formation professionnelle disponible (99%),
- N'ont jamais soumis de demande d'assistance pour leur formation ou celle de leurs employés (87%),
- Considèrent qu'ils n'ont pas besoin de formation (74%).

Le Tableau 71 montre que l'offre de formation professionnelle semble tout de même un peu mieux connue à Dolisie et Ouessou que dans les autres localités.

Tableau 71 : Connaissance de la formation professionnelle par les vendeurs de bois enquêtés

Localité	Connaissance de l'offre de formation		Demande de formation		Besoin en formation	
	Oui	Non	Oui	Non	Oui	Non
Pointe-Noire	0%	100%	18%	82%	49%	51%
Dolisie	6%	94%	75%	25%	100%	0%
Sibiti	0%	100%	25%	75%	80%	20%
Brazzaville	0%	100%	2%	98%	1%	99%
Ouessou	5%	95%	38%	62%	100%	0%
Ensemble	1%	99%	13%	87%	26%	74%

Les besoins en formation exprimés sont peu importants chez ces acteurs et très variables en fonction des localités, comme le montre la Figure 43. Les principaux besoins exprimés concernent la commercialisation des produits (vente et marketing – 15%), la gestion administrative et financière de l'entreprise (GAF – 5,1%), la formation technique (4,8%). Les autres besoins exprimés sont plus anecdotiques et concernent, à part égale (0,3%) la communication, l'informatique et les questions de HSE (Hygiène, Sécurité, Environnement).

Les formations techniques demandées concernent le bois : reconnaissance des essences, cubage et classement des bois. Comme indiqué précédemment, les enquêtes ont montré une très faible connaissance des essences de bois par les personnes impliquées dans leur commercialisation, ce qui l'un des freins majeurs à la diversification des essences.

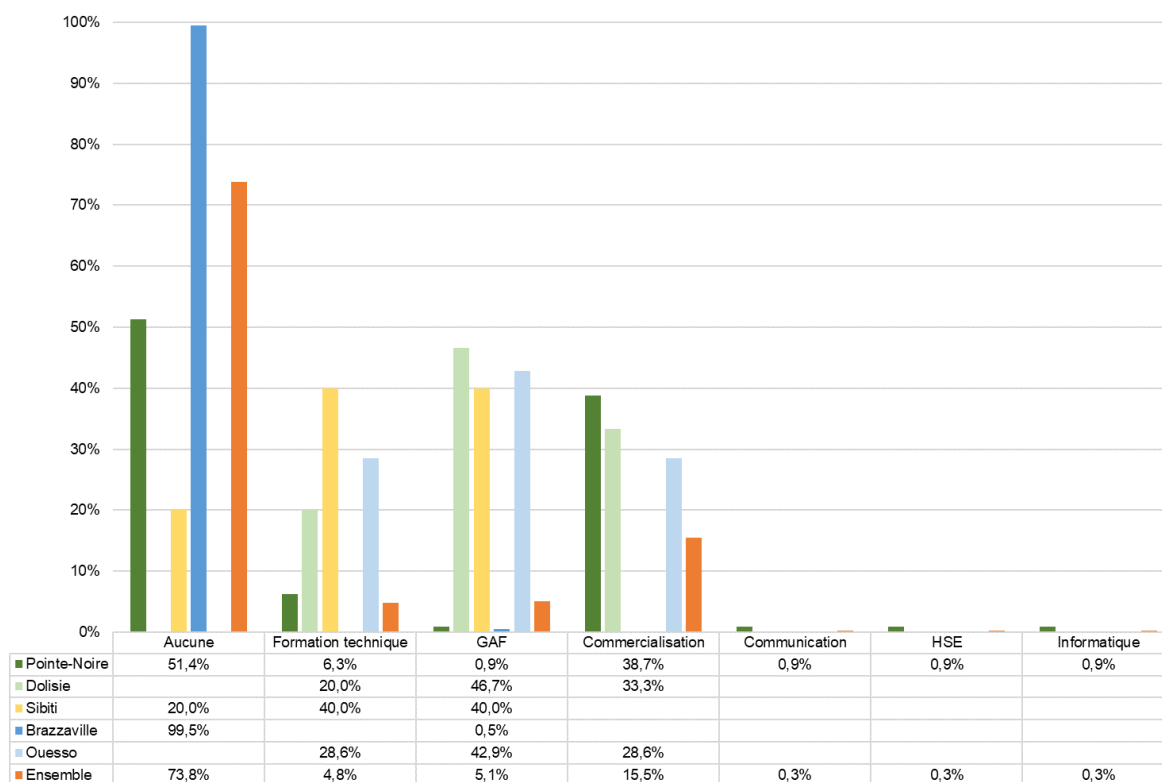


Figure 43 : Besoins en formation exprimés par les vendeurs de bois

8.3.3 Besoins en formation exprimés par les scieurs

En ce qui concerne l'offre de formation professionnelle existant au Congo ou dans le département d'activité des acteurs enquêtés, les enquêtes spécifiques aux patrons scieurs artisanaux ont montré que :

- Ils ne connaissent pas l'offre de formation professionnelle disponible (100%),
- N'ont jamais soumis de demande d'assistance pour leur formation ou celle de leurs employés (96%), par manque d'information (65%), manque de temps (5%) ou de moyens financiers (5%) voire en raison de l'absence des formations recherchées (25%).
- Reconnaissent avoir du mal à embaucher des personnes qualifiées (67%)
- Considèrent avoir besoin de formations (67%).

Les besoins en formations exprimés par ces acteurs concernent :

- Les techniques d'abattage (56%) : incluant les techniques d'Exploitation Forestière à Impact Réduit, l'affûtage et le cubage ;
- L'utilisation des machines de transformation (scierie, 28%),
- La législation forestière (6%)
- La gestion administrative et financière (6%)
- La commercialisation et la vente (6%).

8.3.4 Synthèse des besoins en formation exprimés par les professionnels du secteur

De manière générale, les enquêtes ont montré une très faible connaissance des offres de formation disponibles, tant au niveau local (département) que national. Ceci s'explique en partie par le fait que l'essentiel des personnes interrogées (74% de l'échantillon socio-professionnel) n'a bénéficié d'aucune formation professionnelle.

Dans le détail, les demandes les plus précises en matière de formation professionnelle ont été exprimées par les acteurs qui ont besoin de savoir-faire techniques dans le cadre de leur métier, à savoir les scieurs artisanaux et les menuisiers.

Pour l'essentiel, les besoins exprimés relèvent de la formation continue qui peut être mise en œuvre dans le cadre de projets d'appui, via des formations de formateurs comme cela a été mis en œuvre dans le cadre du projet ADEFAC.

8.4 Contraintes structurelles du dispositif de formation

L'étude met en évidence plusieurs limites structurelles freinant l'efficacité du dispositif de formation existant :

- **Équipements** : parc de machines souvent dégradé, équipements stationnaires hors service, machines neuves parfois non installées faute de budget pour l'électrification, l'aménagement ou la maintenance.
- **Formateurs** : déficit de compétences techniques spécifiques (affûtage, finition, charpente, menuiserie bâtiment), recyclage des compétences insuffisant et faible exposition aux réalités actuelles des ateliers.
- **Lien formation-entreprises** : partenariats encore ponctuels et peu structurés, limitant l'adéquation entre compétences formées et besoins réels du marché.
- **Accès à la formation continue** : faible mobilisation des dispositifs existants par les entreprises, en particulier dans le secteur artisanal.

8.5 Opportunités et leviers d'action

Le Congo dispose d'un pôle de formation non négligeable mais très sous-dimensionné face aux besoins des artisans. La mise en place d'un dispositif de formation ATIBT nécessitera d'identifier une entité capable d'endosser le rôle de « prescripteur ». Cette structure devra être en mesure de réaliser un diagnostic des entreprises, d'identifier les besoins réels en formation (y compris ceux que les entreprises n'expriment pas toujours), de concevoir les programmes adaptés, d'en assurer la mise en œuvre, le suivi et l'évaluation des résultats.

Sur cette base, plusieurs axes stratégiques sont proposés pour orienter la mise en place d'un plan de formation au service de la filière bois domestique au Congo :

- **Renforcer l'accessibilité et l'équité territoriale de la formation** : l'offre actuelle demeure fortement concentrée à Brazzaville et Pointe-Noire, privant une grande partie de la jeunesse

congolaise d'opportunités de qualification. Il est nécessaire de développer des dispositifs décentralisés, incluant des internats, des antennes régionales et des partenariats avec des centres privés ou associatifs, afin de garantir une accessibilité équitable sur tout le territoire.

- **Actualiser les formations aux besoins du marché et aux évolutions du métier** : les référentiels pédagogiques doivent être régulièrement actualisés et alignés avec les besoins réels des entreprises de menuiserie, du mobilier et de la construction bois. L'introduction de modules spécifiques (affûtage, réglage des machines, dessin technique, finition) apparaît essentielle.
- **Ajuster l'alternance école/entreprise** : l'alternance doit être ajustée en 1^{ère} année, avec une augmentation de la part de l'école (50% école / 50% entreprise), afin d'acquérir les fondamentaux du métier. Les partenariats avec les clusters et associations de menuisiers (AMC, BrazzaBois, Wengé CRP-Bois, etc.) doivent permettre de multiplier les stages, de renforcer l'employabilité et d'assurer un premier niveau d'insertion professionnelle.
- **Soutenir la qualification des formateurs** : La qualité de la formation dépend directement de la compétence des formateurs et du bon état des plateaux techniques. Des programmes spécifiques de formation des formateurs et d'actualisation de leurs connaissances doivent être mis en place.
- **Soutenir la mise à niveau des équipements** : La qualité de la formation dépend directement de la compétence des formateurs et du bon état des plateaux techniques. La maintenance, l'affûtage et la remise en service des machines en panne doivent être intégrés à une stratégie nationale, en lien avec les filières de maintenance industrielle.
- **Structurer des partenariats pérennes entre formation et entreprises** : La mise en réseau formelle des établissements de formation avec les clusters, associations professionnelles et les grandes entreprises privées doit être systématisée. Ces partenariats permettront de : a/ définir les besoins en compétences, b/ co-construire les référentiels, c/ accueillir des stagiaires, d/ faciliter l'insertion et la création d'activités. Le développement de dispositifs d'incubation et d'appui à l'entrepreneuriat (comme celui du Wengé CRP-Bois) constitue un modèle inspirant.
- **Favoriser l'inclusion et l'intégration des publics spécifiques** : Une attention particulière doit être portée à l'insertion des jeunes vulnérables, des femmes et des publics autochtones. Des mesures concrètes telles que des quotas d'accès, des mises en avant d'exemples positifs de réussite, des infrastructures adaptées (garderie), des bourses ou primes de transport doivent être intégrées.
- **Assurer un financement durable et une gouvernance claire** : Le succès du plan de formation dépendra de la mise en place de financements stables, incluant l'État, les bailleurs, les entreprises et les mécanismes innovants (FONEA, FIGA, partenariats public-privé).

Pour mettre en place le dispositif de formation de l'ATIBT, trois structures disposant des ressources nécessaires en ingénierie de formation ont été identifiées : les deux CCIAM et le FONEA. Si les CCIAM constituent des opérateurs opportuns pour cette mission, une collaboration avec le FONEA est jugée stratégique, de par ses liens avec le MJSECFQE et son statut de financeur de la formation professionnelle.

- **Points essentiels à considérer :**

- Un accompagnement externe, pour structurer l'ingénierie de formation au FONEA et auprès des OP, sous forme de missions régulières d'experts (en « perlé ») est jugé indispensable.
- Un cofinancement avec le FONEA, en conditionnant l'appui à leur implication financière.
- Des formations techniques orientées vers l'équipement électroportatif > investissement moins lourds et maintenance affûtage plus facile.
- Des modules de formation continue courts (ex : 6 x 1 semaine sur 6 mois) afin de permettre aux salariés ou artisans de ne pas se couper de leurs revenus.
- La mise en place d'une VAE (Validation des Acquis de l'Expérience) en fin de formation (en lien avec la DEC et les CFA), serait une motivation très forte pour les artisans et salariés

- **Actions à mettre en œuvre :**

- Définir l'accompagnement externe d'un expert international en ingénierie de formation en missions régulières (perlés), avec comme principales actions à mener :
- Finaliser le répertoire des acteurs de formation (Centres de formations, formateurs en centres de formation, maîtres artisans, tuteurs (salariés, artisans), ONG, personnes ressources.)
- Vérifier et collecter les référentiels existants (notamment pour la VAE) et les partager avec les parties prenantes
- Identifier précisément les besoins en formation des entreprises et artisans (formelles / informelles, industrielles / artisanales) du secteur bois, selon l'APC.
- Préciser le volume et le rythme des formations selon les thématiques : exemples : des modules de formation continue courts (ex : 6 x 1 semaine sur 6 mois) afin de permettre aux salariés ou artisans de ne pas se couper de leurs revenus.
- Élaborer ou adapter les référentiels pour les formations
- Mettre en place formations pédagogiques pour les futurs intervenants (Formateurs, tuteurs)
- Identifier et former des tuteurs/artisans pour l'accompagnement pédagogique des apprentis
- Mettre en place le dispositif d'évaluation des formations.

- **Points de vigilance :**

- La difficulté majeure est de convaincre les ateliers d'artisans de former des apprentis sans exiger des rémunérations trop élevées.
- Le recrutement de formateurs compétent est complexe.

9 CONTRAINTES MAJEURES, DYNAMIQUES POSITIVES ET OPPORTUNITÉS

9.1 Contraintes majeures identifiées

Techniques :

- Séchage quasi absent, faible productivité, manque d'outillage entretenus.

Économiques :

- Accès au financement quasi inexistant pour les artisans.
- Marges faibles, surtout dans la vente libre de sciages ($\approx 3\%$ de marge selon CIRAD/TEREA 2024).

Institutionnelles/fiscales :

- Multiplicité des taxes parafiscales, lourdeurs administratives, procédures opaques.
- Faible reconnaissance légale du bois artisanal $\rightarrow$ insécurité permanente pour les acteurs.

Organisationnelles :

- Gouvernance faible des associations et syndicats (faible participation, peu de services aux membres).
- Clusters bois souvent sous-dotés en management et incapables de rentabiliser les équipements reçus.

Marché :

- Forte concurrence des produits importés (moblier contemporain, contreplaqué, menuiseries aluminium).

9.2 Dynamiques positives observées et opportunités

- **Demande locale soutenue** : construction urbaine en forte croissance, consommation constante de sciages.
- **Volonté de structuration** : initiatives comme l'**UNSVBDR** à Pointe-Noire, **Cluster BrazzaBois** ou associations funéraires (AAD).
- **Jeunes entrepreneurs** : nombreux apprentis et jeunes menuisiers entrent dans le métier, certains via des incubateurs (ex. Wengé CRP-Bois à Brazzaville initiateur d'un nouveau modèle économique).
- **Potentiel de formation** : forte demande exprimée pour des formations techniques (gestion, machines, finitions, affutage).
- **Appui institutionnel en gestation** : FIGA (fonds d'impulsion, de garantie et d'accompagnement) a commencé à soutenir le secteur bois (ex. accord-cadre avec Wengé CRP-Bois).
- **Accroissement de la part d'approvisionnement issu du secteur formel sur Brazzaville**
- **Relative diversification et place importante des « LKTS » sur Pointe-Noire.**

10 PERCEPTIONS ET ATTENTES DES ACTEURS

Attentes exprimées par les artisans et commerçants :

- Formations adaptées (machines, gestion, conception moderne).
- Soutien financier (crédits adaptés, fonds de roulement) et pas seulement des équipements
- Simplification et transparence des procédures administratives.
- Reconnaissance légale et meilleure sécurité pour le bois artisanal.

Attentes exprimées par les exploitants industriels :

- Mise en place effective du certificat de légalité (pour assurer la légalité et la traçabilité des bois sur le marché local et rendre compétitive la production formelle par rapport à la production informelle) ;
- Organiser des pôles de transformation pour la production de sciages destinés au marché local ;

Vision sur le marché :

- Méfiance vis-à-vis des enquêtes (confidentialité fiscale).
- Frustration face à la concurrence des importations perçues comme mieux finies et immédiatement disponibles.

Perceptions transversales :

- Bois séché : perçu comme utile mais inabordable.
- État et fiscalité : vus comme une contrainte plus qu'un soutien.
- Structuration collective : désirée mais rarement crédible (syndicats ou associations jugés peu efficaces).

11 RECOMMANDATIONS POUR UNE FORMALISATION DU MIB

Avec une consommation urbaine annuelle estimée à environ 150 000 m³ de sciages (près de 390 000 m³ en équivalent bois rond), le marché intérieur du bois représente une composante importante de la filière forêt-bois congolaise.

Bien qu'une part significative (34%) de ces sciages provienne de la transformation industrielle, l'approvisionnement du marché intérieur reste très largement informel (66%) et, de ce fait, induit un manque à gagner de l'État en termes de fiscalité, tant forestière et que générale. Cette exploitation est réalisée de façon artisanale, c'est-à-dire sans mécanisation lourde de l'exploitation, approche qui semble peu appropriée à cette activité comme expliqué en 11.2 mais pourrait continuer à satisfaire une part des besoins du marché intérieur en professionnalisant et en formalisant les acteurs.

La réflexion sur la formalisation du marché intérieur du bois doit donc s'intéresser à deux problématiques :

- La formalisation de l'exploitation à petite échelle ;
- Le développement de l'approvisionnement industriel de manière à ce qu'il prenne une part majoritaire dans l'approvisionnement du marché intérieur.

11.1- Formalisation de l'exploitation à petite échelle

D'après nos estimations, ce sont actuellement plus de 1 000 scieurs, dont un peu plus de 200 gros opérateurs, qui participent à l'alimentation des 5 villes de l'étude en sciages artisanaux. La formalisation de l'exploitation à petite échelle doit se faire progressivement et, à ce titre, devrait concerner prioritairement les plus gros opérateurs.

Cette formalisation doit concerner à la fois le statut légal des entreprises et la localisation des prélèvements en bois. Il est ici question de développer un tissu de PME forestières nationales structurées, bénéficiant de :

- Un accès sécurisé à la ressource ;
- Un environnement réglementaire stable ;
- Des conditions d'investissements adaptées.

Actuellement, les volumes qui alimentent le marché local en sciages artisanaux, quand ils sont produits sous couvert de documents officiels (agrément et PS), se font officiellement dans les zones banales ou les séries de développement communautaire (SDC). Les SDC ont été dimensionnées pour une exploitation artisanale destinée à subvenir aux besoins locaux des populations et non pour alimenter les marchés urbains.

A moyen terme ce sont les Permis d'Exploitation Domestique (PED) qui devront participer à l'alimentation des marchés urbains. Ces PED doivent être attribués dans des Unités d'Exploitation Domestique (UED), d'une surface maximale de 500 ha et situées en dehors des UFA (donc dans ce qui est appelé zones banales).

Concernant les zones banales, nous disposons du rapport statistique des zones dites banales produit par le CNIAF en 2020. Ce document liste l'ensemble des zones banales identifiées au Congo, par département, avec une indication de leur surface totale et de la part de forêt qu'elles contiennent. En considérant que la plus grande part de l'approvisionnement en sciages des zones urbaines provient du Secteur Forestier Nord (Likouala, Sangha et les Cuvettes) et du Secteur forestier Sud (Bouenza, Lékoumou, Kouilou et Niari), nous avons procédé à une analyse rapide des surfaces de zones banales qui pourraient contenir des UED. Par mesure de prudence, nous n'avons considéré ici que les zones banales présentant plus de 3 000 ha de surface de forêt. Les classes d'occupation du sol considérées dans le document du CNIAF ont ici été regroupées en « forêt productive » et « autre strate », par rapport à leur exploitabilité. Ainsi, la classe forêt productive regroupe les classes d'occupation du sol « forêt dense de terre ferme » et « forêt secondaire sur terre ferme », tandis que la forêt marécageuse, qui ne doit pas faire l'objet d'exploitation, a été considérée comme « autres strate » dans notre analyse.

Tableau 72 : Surfaces de zones banales par département

Département	Surface (ha)		
	Forêt productive	Autre strate	Total
Likouala	17 276	11 256	28 532
Sangha	241 221	130 250	371 471
Cuvette	327 609	378 741	706 350
Cuvette Ouest	303 685	680 830	984 515
Secteur forestier Nord	889 791	1 201 077	2 090 868
Bouenza	65 927	204 230	270 157
Lékoumou	8 443	3 021	11 464
Kouilou	33 476	37 625	71 101
Secteur forestier Sud	107 846	244 876	352 722
Ensemble	997 637	1 445 953	2 443 590

Il ressort du Tableau 72, qu'il y aurait environ 1 million d'hectare de forêts productives dans les zones banales des secteurs forestiers nord et sud. En considérant que, pour des raisons d'accessibilité / rentabilité, seule la moitié de ces surfaces pourrait réellement faire l'objet d'une exploitation durable (suivant les prescriptions du plan simple de gestion des UED), nous estimons qu'environ 500 000 ha de forêts productives sont réellement disponibles dans les zones banales de ces secteurs forestiers.

Avec un prélèvement moyen de 10 m³/ha sur 30 ans (hypothèse de prélèvement durable conforme aux pratiques observées en Afrique Centrale), ces 500 000 ha de forêts productives des zones banales devraient produire environ 165 000 m³ grumes par an soit environ 82 500 m³ de sciages (avec un rendement de transformation optimisé de 50%).

Pour rappel, d'après nos estimations, les sciages provenant d'une exploitation artisanale représentent environ 102 700 m³ (de sciages) par an. La part potentiellement couverte par une exploitation durable dans les zones banales pourrait donc couvrir 80% des besoins. Ceci reste un maximum hypothétique, sachant que le processus de structuration et formalisation de cette activité ne pourra en aucun cas être immédiate et que la demande en bois va continuer à s'accroître avec la population congolaise et que la production de sciages issus d'une exploitation artisanale n'est pas appropriée pour la satisfaction des besoins de tous les marchés urbains.

11.2 - Développement de l'approvisionnement industriel

En complément de la formalisation de l'exploitation à petite échelle, il est important de réfléchir aux leviers permettant de favoriser le développement de l'approvisionnement industriel.

De fait, l'exploitation forestière, même lorsqu'elle alimente le marché intérieur, demeure une activité qui nécessite :

- Des engins de débardage,
- Des capacités de transport adaptées,
- Une organisation logistique maîtrisée,
- Et un volume suffisant pour amortir les investissements.

Dans ces conditions, l'exploitation n'est pas naturellement adaptée à des opérateurs artisanaux isolés.

Même si l'exploitation à petite échelle peut continuer à assurer une partie des besoins des marchés urbains, l'exploitation destinée au marché intérieur devrait être assurée prioritairement :

- Par des opérateurs industriels ;
- Ou par des PME forestières structurées, notamment nationales.

11.2.1 Fiscalité incitative

L'activité des concessionnaires forestiers reste principalement tournée vers l'export, mais leur contribution au marché intérieur varie fortement d'un opérateur à l'autre. Cette variabilité ne s'explique qu'en partie par les caractéristiques de la ressource — par exemple la présence d'essences comme l'Ayous, plus favorables au marché local — ou par la distance aux centres urbains. En pratique, les opérateurs les plus présents sur le MIB ne sont pas toujours ceux qui disposent des meilleurs avantages logistiques. Les différences observées traduisent donc aussi des arbitrages stratégiques propres aux entreprises. Certains concessionnaires ont développé une véritable logique d'offre locale, tandis que d'autres, y compris parmi les principaux acteurs industriels du Nord Congo, n'alimentent que marginalement le marché intérieur. La faiblesse de l'offre industrielle sur le Sud Congo confirme également que les comportements d'approvisionnement du MIB relèvent moins d'un déterminisme géographique simple que de choix économiques et commerciaux.

Cette distorsion de concurrence est d'autant plus forte que les pertes fiscales estimées sur le segment artisanal atteignent environ 3 milliards FCFA pour les cinq localités étudiées, soit environ 33 000 FCFA par m³ de sciage artisanal (cf. § 5.2.4.3). Autrement dit, une partie de l'avantage-prix du secteur informel ne résulte pas d'une meilleure efficacité productive, mais d'un différentiel de formalisation. Dans ces conditions, il paraît économiquement cohérent d'envisager, pour les volumes effectivement orientés vers le marché intérieur, un allègement partiel de certaines charges pesant sur les opérateurs industriels légaux, afin de rapprocher leur coût de revient des niveaux compatibles avec la demande nationale.

Une telle fiscalité incitative devrait toutefois répondre à plusieurs principes. D'abord, elle devrait être **ciblée**, en ne s'appliquant qu'aux volumes réellement vendus sur le marché intérieur, sur la base de justificatifs vérifiables : facturation, traçabilité minimale, point de livraison identifié, contrôle aux principaux nœuds logistiques. Ensuite, elle devrait être **conditionnelle**, c'est-à-dire réservée aux opérateurs en règle sur le plan fiscal, social et forestier et liée à l'effort d'approvisionnement du marché intérieur. Enfin, elle devrait être **plafonnée et révisable**, afin d'éviter les effets d'aubaine et de conserver

un caractère temporaire, destiné à amorcer un repositionnement sur le MIB plutôt qu'à subventionner durablement des ventes qui auraient eu lieu de toute façon.

Au-delà de cette logique incitative, il apparaît toutefois nécessaire d'introduire un mécanisme de régulation complémentaire fondé sur un **principe de contribution minimale au marché intérieur**. En pratique, cette contribution pourrait être appréciée en équivalent grumes et servir de référence pour moduler la fiscalité applicable aux opérateurs. À titre indicatif, un point d'équilibre pourrait être fixé autour de 1,5 m³ équivalent grumes orientés vers le marché intérieur pour 10 m³ exploités, que ce soit sous forme de sciages commercialisés localement ou de cession de grumes à des transformateurs nationaux. En deçà de ce seuil, l'opérateur se verrait appliquer une fiscalité moins favorable ; au-delà, il bénéficierait d'un **allègement proportionnel**.

Un tel mécanisme, combinant **incitation et modulation**, permettrait d'éviter les limites d'un système purement volontaire tout en conservant une certaine flexibilité, indispensable au regard de l'hétérogénéité des opérateurs (essences exploitées, localisation, capacités industrielles). Il ne s'agit pas d'imposer une obligation rigide uniforme, mais de créer un signal économique clair orientant progressivement les flux vers le marché intérieur.

Sur le plan opérationnel, plusieurs instruments peuvent être envisagés. Le premier consiste en une **modulation de la taxe d'abattage** ou de la **taxe de superficie**, calculée au prorata des volumes de sciages légalement commercialisés sur le marché intérieur. Le second pourrait prendre la forme d'un **crédit d'impôt** ou d'un **abattement fiscal spécifique** sur les lignes de production dédiées (pour tout ou partie) au MIB, en particulier lorsque celles-ci valorisent des produits secondaires, des dimensions adaptées au marché local ou des essences moins connues. Le troisième pourrait concerner les **investissements permettant d'abaisser le coût de revient des produits destinés au marché local** : séchage, reconditionnement, optimisation du débit, manutention, conditionnement ou logistique de distribution. Cette logique est cohérente avec les résultats de l'étude, qui montrent que la transformation à partir de grumes cédées sur parc peut être économiquement viable et compétitive, avec des coûts rendus centre urbain compris entre 155 000 et 200 000 FCFA/m³.

L'intérêt de cette approche n'est pas uniquement de soutenir les concessionnaires. Il s'agit plus largement d'augmenter l'offre de bois légal sur le marché intérieur, de sécuriser les approvisionnements des dépôts, menuisiers et PME de transformation, et de créer les conditions d'une montée progressive en formalisation de l'aval. Une fiscalité incitative bien calibrée peut ainsi jouer un rôle de transition : elle ne remplace ni la formalisation du sciage artisanal, ni l'amélioration de la traçabilité, ni la réforme de la parafiscalité, mais elle peut contribuer à rééquilibrer le marché à court terme, en rendant plus compétitive une offre industrielle aujourd'hui pénalisée par son niveau de conformité.

A titre d'exemple, le Gabon a mis en place une fiscalité incitative pour encourager les concessionnaires forestiers à aller vers la certification FSC. Le Code des impôts de 2022 fixe ainsi la taxe de superficie en fonction du niveau de certification : 800 FCFA/ha pour les concessions non certifiées, 600 FCFA/ha pour les concessions certifiées sur le plan juridique (OLB, Legal Source) et 300 FCFA/ha pour les concessions certifiées en matière de gestion durable (FSC ou PAFC). Ce mécanisme vise à orienter les comportements des opérateurs sans rompre l'équilibre d'ensemble du système fiscal. Dans le cas du Congo, une logique comparable pourrait être appliquée non plus au statut de certification, mais à la contribution effective des opérateurs à l'approvisionnement légal du marché intérieur.

En ce qui concerne la TVA, les investigations menées dans le cadre de l'étude n'ont pas permis d'identifier un mécanisme réellement appliqué et recouvré de manière significative sur les ventes du MIB. Dans ce contexte, il paraît préférable de clarifier explicitement, par voie législative, un régime fiscal adapté aux ventes locales de bois destinées au marché intérieur. Le droit congolais prévoit déjà l'existence d'un taux zéro de TVA, mais ce taux n'est pas applicable à la vente locale du bois. Par ailleurs, le régime des exonérations demeure strictement encadré par la loi et ne peut être étendu par simple mesure administrative. Au regard de l'objectif poursuivi — améliorer la compétitivité de l'offre formelle sans alourdir les coûts fiscaux en amont — un régime explicite et stabilisé de taux zéro apparaît, en première analyse, plus lisible et plus opérationnel qu'une exonération générale.

11.2.2 Cession de grumes

L'articulation entre grands concessionnaires, PME nationales et opérateurs artisanaux constitue un levier déterminant pour sécuriser l'approvisionnement du marché intérieur tout en maintenant la performance du secteur industriel orienté vers l'export.

Dans cette perspective, plusieurs modalités opérationnelles peuvent être envisagées pour organiser la cession de grumes issues des concessions industrielles à destination du marché domestique, notamment dans le cadre d'une application pragmatique du principe de partage de production⁴² inscrit dans le code forestier.

a) Cession de grumes sur parc industriel

Comme développé dans l'étude relative au partage de production la cession ciblée de grumes sur parc scierie à des opérateurs formalisés peut :

- Sécuriser un accès légal à la matière première ;
- Améliorer les rendements ;
- Réduire les distorsions de concurrence ;
- Faciliter la montée en compétence d'opérateurs de taille intermédiaire.

b) Cession bord de route (hors forêt)

La mise à disposition de grumes en bord de route, une fois sorties de la forêt, constitue une option pragmatique :

- Elle limite les besoins d'investissement en exploitation ;
- Elle réduit les risques liés au travail en forêt ;
- Elle facilite l'accès pour des PME structurées.

Ces mécanismes doivent rester incitatifs, liés à une demande réelle et compatibles avec l'équilibre économique des concessionnaires.

Quel que soit le modèle retenu, plusieurs conditions apparaissent essentielles :

⁴² Voir Ministère de l'Économie Forestière (MEF), 2021. Étude des modalités de mise en œuvre du partage de production prévu dans le nouveau Code forestier (Loi 33-2020), *Rapport final, septembre 2021, étude réalisée par FRMi*.

- Définition transparente des modalités de fixation des prix (garantissant la rémunération juste du concessionnaire, incluant ses charges et une marge normale, sans pénaliser la transformation locale) ;
- Identification claire des bénéficiaires (PME formelles, unités de transformation déclarées) ;
- Mécanisme de suivi contractuel simple et opérationnel ;
- Progressivité dans la mise en œuvre pour éviter des obligations inapplicables.

L'objectif n'est pas de fragiliser les concessionnaires industriels, mais d'organiser une complémentarité fonctionnelle entre les segments de la filière.

12 CONCLUSION ET RECOMMANDATIONS

1. Un marché intérieur significatif mais encore insuffisamment organisé

Avec une consommation urbaine estimée à environ 150 000 m³ de sciages par an (près de 390 000 m³ en équivalent bois rond), le marché intérieur du bois représente une composante importante de la filière forêt-bois congolaise. Il constitue un débouché réel pour la production nationale et un intrant essentiel pour le secteur du bâtiment et de l'ameublement.

L'analyse met en évidence un décalage entre :

- Un **amont capitalistique**, nécessitant équipements lourds, organisation logistique et volumes importants ;
- Et un **aval fragmenté**, dominé par des acteurs de petite taille, souvent informels mais proches des marchés urbains.

Ce décalage limite les gains de productivité, entretient des distorsions de concurrence et freine l'évolution qualitative du marché domestique.

L'enjeu n'est pas de substituer brutalement un modèle à un autre, mais d'accompagner une évolution progressive vers une filière plus cohérente, plus productive et plus durable.

2. Consolider l'amont : exploitation, volume critique et rôle des PME nationales

L'exploitation forestière, même lorsqu'elle alimente le marché intérieur, demeure une activité exigeant :

- Des engins de débardage,
- Des capacités de transport adaptées,
- Une organisation logistique maîtrisée,
- Et un volume suffisant pour amortir les investissements.

Dans ces conditions, l'exploitation à grande échelle n'est pas naturellement adaptée à des opérateurs artisanaux isolés.

Si certaines formes de sciage mobile semi-mécanisé peuvent s'inscrire dans un cadre formel et productif, le sciage à la tronçonneuse avec extraction manuelle des débités pose des problèmes majeurs de sécurité, de rendement matière et de traçabilité. Ces pratiques doivent être progressivement réduites, en favorisant des alternatives plus sûres et plus efficaces.

L'exploitation destinée au marché intérieur devrait être assurée prioritairement :

- Par des opérateurs industriels ;
- Ou par des PME forestières structurées, notamment nationales.

Dans un contexte où les grands groupes industriels sont majoritairement à capitaux étrangers, le développement d'un tissu de PME nationales peut renforcer la création de valeur locale et l'ancrage territorial de la filière.

Cela suppose :

- Un accès sécurisé à la ressource ;
- Un environnement réglementaire stable ;
- Des conditions d'investissement adaptées.

3. Mieux valoriser la ressource forestière

L'amélioration de la valorisation de la ressource constitue un levier central de compétitivité, de durabilité et de création de valeur au sein de la filière forêt-bois.

a) Amélioration des rendements matière

Les écarts de rendement entre les différents modes de transformation sont significatifs. Le sciage artisanal à la tronçonneuse, notamment lorsqu'il est réalisé sans équipements adaptés, entraîne des pertes importantes de matière et une faible récupération des volumes exploitables.

À l'inverse, une organisation plus mécanisée et mieux planifiée permet de :

- Améliorer le taux de récupération des sciages ;
- Réduire les pertes ;
- Optimiser les sections produites en fonction des usages réels du marché ;
- Et valoriser des pièces de plus petites dimensions auparavant écartées.

Cette évolution suppose des investissements progressifs dans :

- Des lignes de sciage plus performantes et partiellement automatisées ;
- Des machines de récupération (délignage optimisé, refente fine, optimisation de coupe) ;
- Des équipements d'aboutage et de collage permettant de valoriser les pièces courtes ;
- Des outils numériques d'optimisation matière ;
- Et des unités de transformation secondaire intégrant davantage les sous-produits.

L'amélioration des rendements matière ne relève donc pas uniquement d'une meilleure organisation, mais d'une modernisation technique adaptée aux réalités économiques du pays.

Encourager ces investissements, notamment au sein des PME structurées, permettrait de :

- Accroître la valeur ajoutée produite à partir d'un même volume de grumes ;
- Renforcer la compétitivité du marché intérieur ;
- Et limiter la pression sur la ressource forestière.

Elle sera également favorisée par une transformation plus poussée et une logique accrue de circularité, dans laquelle chaque fraction de matière trouve un débouché adapté.

b) Promotion des essences moins connues (LKTS)

La concentration de la demande sur un nombre limité d'essences exerce une pression accrue sur certaines ressources, alors que le potentiel forestier congolais est beaucoup plus diversifié.

La promotion des essences dites « moins connues » (LKTS) constitue un axe stratégique permettant de :

- Diversifier l'offre ;
- Réduire la pression sur les essences traditionnelles ;
- Élargir les débouchés industriels ;
- Améliorer la résilience économique de la filière.

Cela suppose un travail coordonné sur :

- La formation des transformateurs et menuisiers à la reconnaissance et à l'utilisation de ces essences ;
- L'information des prescripteurs et des consommateurs.

c) Valorisation des sous-produits et économie circulaire

Une part significative de la matière issue de l'exploitation et de la transformation demeure aujourd'hui sous-valorisée : chutes de sciage, dosses, plaquettes, sciures.

Le développement de filières de valorisation des connexes — panneaux, bois reconstitué, briquettes, énergie biomasse — peut contribuer à :

- Améliorer la rentabilité globale des unités de transformation ;
- Réduire les déchets ;
- Favoriser l'émergence d'une économie circulaire autour des zones industrielles.

Les zones économiques spéciales et les regroupements d'entreprises peuvent offrir un cadre favorable à cette mutualisation des flux de sous-produits.

Enjeu transversal

Mieux valoriser la ressource ne signifie pas nécessairement exploiter davantage, mais exploiter mieux.

Une approche intégrée combinant amélioration des rendements, diversification des essences et valorisation des sous-produits permettrait de :

- Accroître la valeur ajoutée produite à partir d'un même volume de bois ;
- Renforcer la compétitivité du marché intérieur ;
- Et consolider la durabilité économique et environnementale de la filière.

4. Mieux articuler industriels, PME et artisans

L'articulation entre grands concessionnaires, PME nationales et opérateurs artisanaux constitue un levier déterminant pour sécuriser l'approvisionnement du marché intérieur tout en maintenant la performance du secteur industriel orienté vers l'export.

Dans cette perspective, plusieurs modalités opérationnelles peuvent être envisagées pour organiser la cession de grumes issues des concessions industrielles à destination du marché domestique,

notamment dans le cadre d'une application pragmatique du principe de partage de production⁴³ inscrit dans le code forestier.

a) Cession de grumes sur parc industriel

Comme développé dans l'étude relative au partage de production la cession ciblée de grumes sur parc scierie à des opérateurs formalisés peut :

- Sécuriser un accès légal à la matière première ;
- Améliorer les rendements ;
- Réduire les distorsions de concurrence ;
- Faciliter la montée en compétence d'opérateurs de taille intermédiaire.

b) Cession bord de route (hors forêt)

La mise à disposition de grumes en bord de route, une fois sorties de la forêt, constitue une option pragmatique :

- Elle limite les besoins d'investissement en exploitation ;
- Elle réduit les risques liés au travail en forêt ;
- Elle facilite l'accès pour des PME structurées.

Ces mécanismes doivent rester incitatifs, liés à une demande réelle et compatibles avec l'équilibre économique des concessionnaires.

Quel que soit le modèle retenu, plusieurs conditions apparaissent essentielles :

- Définition transparente des modalités de fixation des prix (garantissant la rémunération normale du concessionnaire sans pénaliser la transformation locale) ;
- Identification claire des bénéficiaires (PME formelles, unités de transformation déclarées) ;
- Mécanisme de suivi contractuel simple et opérationnel ;
- Progressivité dans la mise en œuvre pour éviter des obligations inapplicables.

L'objectif n'est pas de fragiliser les concessionnaires industriels, mais d'organiser une complémentarité fonctionnelle entre les segments de la filière.

5. Organiser le dialogue de filière

La mise en place d'un cadre permanent de concertation rassemblant l'ensemble des acteurs de la filière — industriels, PME, artisans, distributeurs, administration — permettrait de traiter collectivement les questions de normalisation, d'approvisionnement, de promotion et d'évolution des usages.

6. Amélioration de l'inclusivité de genre

La mise en place d'une stratégie genre spécifique au MIB permettrait de renforcer progressivement la place des femmes dans la filière en agissant sur quatre axes : l'accès aux métiers techniques, l'amélioration des conditions de travail, le renforcement de l'autonomie économique et une meilleure

⁴³ Voir Ministère de l'Économie Forestière (MEF), 2021. Étude des modalités de mise en œuvre du partage de production prévu dans le nouveau Code forestier (Loi 33-2020), *Rapport final, septembre 2021, étude réalisée par FRMi*.

représentation dans les instances professionnelles. Elle devrait être mise en œuvre de manière progressive dans les cinq villes de l'étude, avec des indicateurs limités pour préparer un plan d'action plus détaillé.

7. Adapter l'application du principe de partage de production

Le principe de partage de production a été introduit par la Loi n°33-2020 du 8 juillet 2020 portant Code forestier en République du Congo. Il constitue l'une des innovations majeures du nouveau cadre légal.

Ce dispositif s'inscrit dans un double contexte :

- D'une part, la volonté de l'État de renforcer la transformation locale du bois et de mieux capter la valeur ajoutée sur le territoire national ;
- D'autre part, la nécessité d'assurer un approvisionnement plus régulier et plus structuré du marché intérieur, historiquement dominé par des flux artisanaux largement informels.

Dans le régime de partage de production, l'exploitation forestière ne repose plus exclusivement sur le paiement de taxes et redevances classiques, mais sur un mécanisme dans lequel une partie de la production issue de la concession est destinée à être mise à disposition selon des modalités définies par l'État.

L'esprit du dispositif est le suivant :

- Garantir à l'État un droit direct sur une fraction de la production forestière ;
- Orienter cette production vers des objectifs d'intérêt général, notamment l'approvisionnement du marché intérieur et le soutien à la transformation locale.

Ce mécanisme s'inspire partiellement de dispositifs existant dans d'autres secteurs extractifs (notamment pétrolier ou minier), adaptés ici au contexte forestier.

Toutefois, sa mise en œuvre dans le secteur bois soulève plusieurs enjeux spécifiques :

- La diversité des qualités de grumes produites ;
- La nécessité de préserver la viabilité économique des concessionnaires ;
- L'existence d'un tissu de transformateurs nationaux encore fragile ;
- Et l'équilibre à trouver entre obligation réglementaire et réalisme économique.

Dans son principe, le partage de production constitue un levier pertinent pour renforcer l'approvisionnement du marché intérieur. Encore faut-il que ses modalités d'application soient compatibles avec les réalités techniques et économiques de la filière.

Son application doit préserver la compétitivité des entreprises. Une mise en œuvre trop rigide, imposant la cession de grumes de toutes qualités indépendamment des débouchés, risquerait de créer des effets contre-productifs.

Une approche plus opérationnelle consisterait à :

- Cibler des qualités peu valorisées à l'export ;
- Garantir des prix couvrant les coûts ;
- Conditionner les cessions à l'existence d'une demande solvable ;

- Organiser les flux de manière transparente.

Il s'agit de renforcer l'offre domestique sans déséquilibrer l'économie des concessions.

8. Un environnement économique favorable et stable

Le développement du marché intérieur suppose :

- Une stabilité réglementaire ;
- Une visibilité à moyen terme pour les investisseurs ;
- Des mécanismes incitatifs liés aux volumes effectivement transformés et commercialisés sur le marché intérieur (indépendamment de l'ancienneté des entreprises) ;
- Des dispositifs facilitant l'accès au financement.

Les tentatives passées de mise en place de mécanismes de financement dédiés à la filière bois (fonds spécifiques, lignes de crédit ciblées, dispositifs d'appui) ont rencontré des difficultés, notamment en raison de :

- Un faible niveau de formalisation des acteurs du MIB ;
- Une difficulté à présenter des garanties bancaires suffisantes ;
- Et une instabilité des flux d'approvisionnement et de trésorerie.

Toute nouvelle initiative en matière de financement devra donc être conçue de manière pragmatique. Il ne s'agit pas seulement de créer un fonds supplémentaire, mais de :

- Renforcer la structuration économique des entreprises (comptabilité formalisée, traçabilité des flux, contrats d'approvisionnement sécurisés) ;
- Favoriser des mécanismes de co-investissement ou de garantie partagée afin de limiter le risque supporté par les banques ;
- Et prioriser les entreprises engagées dans une démarche de formalisation et de conformité.

En parallèle, la question énergétique constitue un facteur déterminant de compétitivité. La transformation du bois – séchage, sciage, fabrication de panneaux, menuiserie industrielle – est fortement dépendante d'un approvisionnement électrique stable et abordable.

Or, dans plusieurs zones de production ou de transformation, l'instabilité de l'alimentation électrique entraîne :

- Des surcoûts (groupes électrogènes, carburant) ;
- Des pertes de productivité ;
- Et une dégradation de la qualité des produits.

Le développement d'activités de transformation locale à plus forte valeur ajoutée suppose donc une amélioration progressive de la fiabilité énergétique des zones industrielles, en lien avec les politiques nationales en matière d'infrastructures.

9. Promouvoir le bois à travers la commande publique

La promotion du bois peut être envisagée sous trois angles complémentaires :

- Le matériau bois, comme alternative à d'autres matériaux de construction ;
- Le bois congolais, valorisant la production nationale ;
- Le bois légal, garantissant traçabilité et conformité.

L'État et les bailleurs de fonds peuvent jouer un rôle d'exemple en intégrant ces exigences dans les marchés publics, créant ainsi une demande plus stable et plus exigeante.

10. Normalisation et évolution de l'aval

L'absence de normes techniques (portes, fenêtres, éléments standards) limite la production en série et l'amélioration de la qualité.

Un travail de normalisation permettrait de :

- Améliorer la qualité des produits ;
- Faciliter la production en série ;
- Favoriser l'émergence de menuiseries plus industrielles ;
- Tout en laissant une place aux ateliers artisanaux.

La généralisation de longueurs standard de 6 mètres, peu adaptées aux usages réels du marché domestique, entraîne des surcoûts et des pertes de rendement. Une adaptation progressive des dimensions produites aux besoins effectifs permettrait d'améliorer la compétitivité du marché intérieur.

11. Plantations forestières et sécurisation de la ressource

Le développement des plantations forestières, déjà amorcé par plusieurs initiatives privées récentes, peut contribuer à :

- Sécuriser l'approvisionnement futur ;
- Alimenter des segments industriels (sciage, panneaux) ;
- Offrir une meilleure visibilité aux investisseurs.

Les plantations peuvent ainsi accompagner l'évolution de la filière vers des produits à plus forte valeur ajoutée.

12. Diversification industrielle : panneaux et économie circulaire

L'évolution des habitudes de consommation montre une progression des produits en panneaux et en bois reconstitué.

Le développement de ce segment suppose :

- Un approvisionnement en matière première à coût compétitif ;
- Un cadre réglementaire stable ;
- Un environnement énergétique fiable ;
- Une attractivité suffisante pour les investisseurs.

Les zones économiques spéciales en développement peuvent favoriser une logique d'économie circulaire, notamment par la valorisation des sous-produits.

13. Une transition progressive et socialement soutenable

Toute évolution devra intégrer la dimension sociale. Une hausse rapide des charges ou des prix pourrait affecter l'accessibilité du bois pour les ménages et les petites entreprises.

À horizon 10 à 15 ans, une augmentation progressive de la part des volumes issus d'acteurs formels (industriels et PME) sur les marchés urbains peut être envisagée, sous réserve de :

- Amélioration des rendements ;
- Adaptation aux usages réels ;
- Montée en compétence des acteurs ;
- Et développement d'une demande mieux organisée.

ANNEXES

Annexe 1 – Liste des personnes enquêtées, par catégorie et par site

Annexe 2 – Cartes au format A3

Annexe 1 – Liste des personnes enquêtées, par catégorie et par site

Les acronymes utilisés dans la colonne Affiliation concernent les associations et groupements auxquels les structures sont rattachées. Ce sont les suivants :

- AACL : Association d'Appui Communautaire du district de Loumo
- AMC : Association des Menuisiers du Congo
- APPF : Association Ponténégrine des Prestataires Funéraires
- AAMB : Association des Artisans Menuisiers Béninois
- MAMGC : Mutuelle des artisans menuisiers et garnisseurs du Congo
- PSIPJ : Projet de Protection Sociale et d'Inclusion Productive des Jeunes
- UNSVBDR : Union Nationale des Scieurs et Vendeurs de Bois Débités et du Reboisement

Tableau 1 – Liste des menuisiers enquêtés

Nom et prénom	Genre	Site	Contacts	Latitude	Longitude	Date entretien	Affiliation ⁴⁴
Liste des menuisiers de Brazzaville							
Akandza	H	Patron menuisier	06 546 18 85	-4,1888629	15,2937065	04/09/25	
Alain	H	Menuisier indépendant	06 907 27 16	-4,2023639	15,2412354	01/08/25	
Amboulou	H	Patron menuisier	06 681 40 76	-4,2306956	15,2955765	08/09/25	
Arsène	H	Menuisier indépendant	06 988 32 00	-4,2005059	15,2402574	30/07/25	
Assanga	H	Patron menuisier	06 993 44 30	-4,1901918	15,2958741	04/09/25	
Assounga	H	Menuisier indépendant	06 574 44 21	-4,2069474	15,2972607	04/09/25	
Bafi	H	Patron menuisier	06 534 55 98	-4,1916315	15,2428087	28/07/25	
Bahamboula Edna	H	Menuisier indépendant	06 662 28 64	-4,3081019	15,2163453	09/09/25	
Bameny	H	Menuisier indépendant	05 532 12 18	-4,1883956	15,2932579	04/09/25	
Batoutala Grâce	H	Menuisier indépendant	06 503 44 36	-4,2640075	15,2389227	16/08/25	
Baudouin	H	Menuisier indépendant	06 587 97 98	-4,238517	15,2769257	24/07/25	
Bazolo	H	Menuisier indépendant	06 775 60 23	-4,2000299	15,2400549	30/07/25	
Bianganasse	H	Patron menuisier	06 405 32 55	-4,1193725	15,359304	03/09/25	
Bienvenue	H	Patron menuisier	06 929 39 06	-4,1361783	15,30389	11/09/25	
Bokino	H	Patron menuisier	06 666 69 57	-4,1974225	15,3007942	04/09/25	
Chandrès	H	Menuisier indépendant	06 639 75 72	-4,2089566	15,2457223	01/08/25	
Christian	H	Menuisier indépendant	06 893 32 91	-4,230858	15,2950735	08/09/25	
Cluster Wengé	H	Patron menuisier	06 931 60 53	-4,2464923	15,2885421	12/09/25	Cluster Wengé
Congo debout 2, Kintélé	H	Patron menuisier	06 973 73 25	-4,1225186	15,3545614	25/08/25	
Dabo Alassane	H	Patron menuisier	06 650 37 73	-4,2600989	15,2806013	16/07/25	
Dalson	H	Menuisier indépendant	06 969 69 63	-4,2304506	15,2782595	22/08/25	
Diafouka Jean Roger	H	Menuisier indépendant	06 503 10 86	-4,2839999	15,2400014	25/07/25	
Diamona Gaël	H	Patron menuisier	06 444 92 66	-4,2479289	15,2795307	22/07/25	

⁴⁴ Affiliation à une association ou un groupement

Nom et prénom	Genre	Site	Contacts	Latitude	Longitude	Date entretien	Affiliation ⁴⁴
Diamouangana Clem	H	Menuisier indépendant	06 480 15 38	-4,252159	15,2734724	18/07/25	
Dilou	H	Menuisier indépendant	06 874 72 53	-4,2195957	15,2609359	07/08/25	
Dina	H	Patron menuisier	06 997 15 31	-4,2207166	15,2621119	07/08/25	
Elie	H	Menuisier indépendant	06 971 97 39	-4,2139066	15,2513549	05/08/25	
Elion Ossebi	H	Patron menuisier	06 668 62 68	-4,1585116	15,2616464	28/08/25	
ETS Alban	H	Menuisier indépendant	06 964 90 02	-4,1920398	15,2419275	29/07/25	
ETS Archange	H	Patron menuisier	06 643 44 59	-4,1291787	15,3274796	09/09/25	
ETS Aristote Service	H	Patron menuisier	06 675 54 64	-4,1372842	15,3031262	11/09/25	
ETS Béni	H	Patron menuisier	06 615 99 50	-4,2010421	15,2405031	30/07/25	
ETS Bibblos	H	Patron menuisier	06 921 59 14	-4,1573625	15,2640962	28/08/25	
ETS Bidounga Fils	H	Patron menuisier	06 483 08 37	-4,2314499	15,2773781	22/08/25	
ETS Bienvenue Nibel	H	Patron menuisier	06 691 13 05	-4,1298525	15,3157396	09/09/25	
ETS Brice art	H	Patron menuisier	06 614 73 10	-4,1350901	15,304842	11/09/25	
ETS Congo Debout	H	Patron menuisier	06 439 49 16	-4,1632373	15,2562629	18/08/25	
ETS Dieu Béni	H	Patron menuisier	06 603 41 00	-4,1441875	15,2802039	01/09/25	
ETS Eco-bois	H	Patron menuisier	06 969 99 49	-4,1226755	15,360497	03/09/25	
ETS GJO (Groupement des Jeunes Ouvriers)	H	Patron menuisier	06 994 59 98	-4,1827545	15,253628	09/08/25	
ETS Hautfonds	H	Patron menuisier	06 660 62 51	-4,1421302	15,2941254	11/09/25	
ETS Le Patrick Meuble	H	Menuisier indépendant	06 652 59 48	-4,2161189	15,25392	06/08/25	
ETS Main d'or Style	H	Patron menuisier	06 827 71 22	-4,2144786	15,2518867	05/08/25	
ETS Mapassa	H	Patron menuisier	06 684 09 51	-4,1299801	15,3243876	09/09/25	
ETS MD	H	Patron menuisier	06 450 50 66	-4,1202724	15,3601765	03/09/25	
ETS Meubles Patrick B	H	Patron menuisier	06 403 79 81	-4,2476613	15,2802138	21/07/25	
ETS Meubles Tsiba	H	Patron menuisier	06 616 03 51	-4,2447228	15,2895662	25/07/25	
ETS Mignon service	H	Patron menuisier	06 621 53 72	-4,1627677	15,2565883	13/08/25	
ETS Mondelet	H	Patron menuisier	06 675 89 52	-4,1969716	15,2391241	30/07/25	
ETS Prestone	H	Patron menuisier	06 521 52 28	-4,188299	15,2931463	04/09/25	
ETS Rom	H	Patron menuisier	06 813 73 75	-4,1294271	15,3264136	09/09/25	
ETS Vane Services	H	Menuisier indépendant	06 848 29 50	-4,2076605	15,2438033	31/07/25	
ETS Vision d'aigle	H	Patron menuisier	06 415 17 84	-4,1191301	15,356279	25/08/25	
Fankep Emmanuel	H	Patron menuisier	06 862 59 48	-4,2061284	15,2427387	31/07/25	
Franck	H	Patron menuisier	06 894 17 35	-4,1319994	15,3443461	09/09/25	
Ibara	H	Patron menuisier	06 989 82 22	-4,1137511	15,3615154	02/09/25	
Ibemba	H	Patron menuisier	06 685 61 82	-4,2297749	15,2771726	20/08/25	
Kanga Merlin	H	Menuisier indépendant	06 905 59 55	-4,1580729	15,26379	29/08/25	
Kelly	H	Menuisier indépendant	06 852 82 50	-4,217599	15,2572753	07/08/25	
Kinkouni	H	Menuisier indépendant	06 461 67 67	-4,2457156	15,2687857	18/07/25	
Kintsoumba	H	Menuisier indépendant	06 536 72 77	-4,2296862	15,2774624	20/08/25	

Nom et prénom	Genre	Site	Contacts	Latitude	Longitude	Date entretien	Affiliation ⁴⁴
Kitoko Martin	H	Menuisier indépendant	06 647 43 03	-4,2518247	15,2804869	15/07/25	
Kondani	H	Menuisier indépendant	06 670 70 77	-4,2467788	15,2691367	18/07/25	
Kouzebiاميoko Défi Jovel	H	Menuisier indépendant	06 701 53 47	-4,308044	15,2156984	09/09/25	
La foi en Jésus	H	Patron menuisier	06 654 39 58	-4,2061076	15,2972966	04/09/25	
Loumbangala Jovin	H	Patron menuisier	06 625 48 54	-4,2514592	15,2787492	12/07/25	
Loumbemba Daniel	H	Patron menuisier	06 900 50 69	-4,2546144	15,2786169	14/07/25	
Lountala Dieu Merci	H	Menuisier indépendant	06 477 40 61	-4,2617219	15,2817687	17/07/25	
Louzimbou Séraphin	H	Patron menuisier	06 820 31 99	-4,2345676	15,254166	17/07/25	
Mabanza Ngouta	H	Patron menuisier	06 639 69 18	-4,143213	15,2856082	01/09/25	
Madzou	H	Patron menuisier	05 558 73 81	-4,2207417	15,2791517	08/09/25	
Mahouangou Russel	H	Menuisier indépendant	06 827 64 90	-4,1765917	15,2535783	26/08/25	
Maître Amany	H	Menuisier indépendant	06 688 05 74	-4,2148989	15,2523789	06/08/25	
Maître Ederme	H	Menuisier indépendant	06 441 11 53	-4,1201571	15,3557942	25/08/25	
Maître Elenga	H	Menuisier indépendant	06 433 68 87	-4,15867	15,2616617	13/08/25	
Maître Jean	H	Menuisier indépendant	06 831 91 75	-4,218554	15,2593494	07/08/25	
Maître Junior	H	Patron menuisier	06 636 56 02	-4,1306422	15,3144367	09/09/25	
Makovezi	H	Patron menuisier	06 695 54 04	-4,1319182	15,3431266	09/09/25	
Malanda Bertin	H	Patron menuisier	06 662 87 50	-4,2880828	15,2459722	28/07/25	
Malanda Gael	H	Patron menuisier	06 697 07 96	-4,2908419	15,2476365	01/08/25	
Malanda Ruffin	H	Menuisier indépendant	06 633 24 37	-4,3075237	15,2197583	08/09/25	
Malonga	H	Menuisier indépendant	06 864 38 03	-4,2137769	15,2513627	05/08/25	
Mamadou Sekou	H	Patron menuisier	06 843 62 26	-4,2600978	15,281537	16/07/25	
Mamboula	H	Patron menuisier	06 934 77 77	-4,1163511	15,3594387	02/09/25	
Mampouya Mino	H	Menuisier indépendant	05 522 81 63	-4,286216	15,245443	03/09/25	
Mateki Jean Charbonnel	H	Patron menuisier	05 526 18 43	-4,2885528	15,212944	24/07/25	
Matongo	H	Menuisier indépendant	06 915 75 93	-4,2158733	15,2537069	06/08/25	
Max	H	Patron menuisier	06 691 42 98	-4,1981749	15,2583396	11/08/25	
Mayika et Fils	H	Patron menuisier	06 667 83 16	-4,2541615	15,2775155	16/07/25	
Mboukou Baudouin	H	Patron menuisier	06 609 14 07	-4,2417064	15,2451215	18/07/25	
Miakondila	H	Menuisier indépendant	06 900 40 43	-4,215864	15,2535875	06/08/25	
Mikala	H	Menuisier indépendant	06 890 46 30	-4,2302156	15,277802	22/08/25	
Mjoke Pierrick	H	Menuisier indépendant	06 611 29 45	-4,2441941	15,2882304	25/07/25	
Mokouango	H	Patron menuisier	06 803 29 97	-4,2158083	15,2533971	06/08/25	
Moubier	H	Menuisier indépendant	06 446 68 22	-4,2210433	15,2790383	08/09/25	
Mpiomie	H	Patron menuisier	06 668 34 29	-4,1224156	15,3547111	25/08/25	
Mpio-Ngamba	H	Menuisier indépendant	05 765 59 96	-4,1291475	15,3275012	09/09/25	
Mvouloundouma	H	Menuisier indépendant	06 601 97 66	-4,2179671	15,2582003	07/08/25	
Ndao	H	Menuisier indépendant	06 522 70 85	-4,1980853	15,2584996	11/08/25	
Ndowe Moïse	H	Menuisier indépendant	06 478 59 45	-4,1924931	15,2530989	11/08/25	

Nom et prénom	Genre	Site	Contacts	Latitude	Longitude	Date entretien	Affiliation ⁴⁴
Ngabassa	H	Menuisier indépendant	06 935 21 68	-4,2300235	15,2780125	22/08/25	
Ngaiko	H	Menuisier indépendant	06 574 44 75	-4,2085883	15,2648451	12/08/25	
Ngantsiala Ruffin	H	Menuisier indépendant	06 975 48 04	-4,2591701	15,2890061	23/07/25	
Ngavounou	H	Patron menuisier	06 525 07 35	-4,115307	15,3603697	02/09/25	
Ngo Richard	H	Patron menuisier	06 664 72 70	-4,1739331	15,2540134	18/08/25	
Ngohouani Anatole	H	Patron menuisier	06 444 01 54	-4,2445689	15,2883832	25/07/25	
Ngoma Anselme	H	Patron menuisier	05 525 66 01	-4,2405503	15,2795327	24/07/25	
Ngoma Giscard	H	Menuisier indépendant	06 762 51 55	-4,251852	15,2791889	15/07/25	
Ngombe	H	Patron menuisier	06 890 50 88	-4,1925441	15,2397935	29/07/25	
Ngoundangoue Parfait	H	Menuisier indépendant	06 651 49 24	-4,2597738	15,2894103	17/07/25	
Ngoyo	H	Menuisier indépendant	06 821 34 28	-4,1964292	15,2389947	29/07/25	
Nkodia	H	Patron menuisier	06 473 74 33	-4,1645535	15,2556526	18/08/25	
Nkoki Noël	H	Patron menuisier	06 999 30 30	-4,1254275	15,3584848	03/09/25	
Nkounkou	H	Patron menuisier	06 953 49 60	-4,2086583	15,2455748	01/08/25	
Nsemi Amour	H	Patron menuisier	06 464 09 72	-4,2739489	15,2391084	23/07/25	
Obiewapi	H	Patron menuisier	06 622 56 38	-4,1719727	15,2545277	18/08/25	
Obindza Koumou Alexis	H	Menuisier indépendant	06 614 72 83	-4,2597461	15,2867118	17/07/25	
Odzino	H	Patron menuisier	06 971 65 09	-4,1140673	15,3613387	02/09/25	
Okolue	H	Menuisier indépendant	06 492 62 22	-4,230997	15,2949045	08/09/25	
Okouty	H	Patron menuisier	06 890 46 80	-4,2138571	15,2508634	04/08/25	
Ondoungou	H	Menuisier indépendant	06 608 16 39	-4,1919283	15,2423693	28/07/25	
Parte	H	Menuisier indépendant	06 680 45 45	-4,1999879	15,2599012	12/08/25	
Patience	H	Menuisier indépendant	06 611 90 71	-4,243652	15,269258	18/07/25	
Patrice	H	Patron menuisier	06 906 47 49	-4,2447151	15,2878232	25/07/25	
Pea Steve	H	Menuisier indépendant	06 871 26 60	-4,2043039	15,2981906	04/09/25	
Roland	H	Patron menuisier	06 321 41 01	-4,2004134	15,3000473	04/09/25	
Rostand	H	Menuisier indépendant	06 848 52 11	-4,2177675	15,2577789	07/08/25	
Samba	H	Patron menuisier	06 152 53 36	-4,2297192	15,2773649	20/08/25	
Samba Aymard	H	Patron menuisier	06 622 44 63	-4,2862744	15,2457817	03/09/25	
Samba Bertrand	H	Patron menuisier	06 567 17 12	-4,2600602	15,2278435	22/07/25	
Serge	H	Menuisier indépendant	06 921 41 09	-4,2303001	15,2777838	22/08/25	
Singuissa Dalvin	H	Ebéniste	06 454 96 57	-4,2307266	15,2588122	15/07/25	
Talla Jean Stéphane	H	Patron menuisier	05 785 90 26	-4,2615053	15,2714337	05/09/25	Congo meuble
Tawa Massamba	H	Patron menuisier	06 959 51 32	-4,2559238	15,2766015	15/07/25	
Toya	H	Menuisier indépendant	06 636 92 79	-4,2430768	15,285611	24/07/25	
Trésor	H	Menuisier indépendant	06 936 00 79	-4,2135949	15,2511134	04/08/25	
Tsoumou	H	Menuisier indépendant	06 522 96 66	-4,2476274	15,2806621	21/07/25	
Victor	H	Menuisier indépendant	06 756 75 59	-4,2043506	15,2418218	31/07/25	
Yela	H	Menuisier indépendant	06 919 45 15	-4,1901693	15,2959803	04/09/25	

Nom et prénom	Genre	Site	Contacts	Latitude	Longitude	Date entretien	Affiliation ⁴⁴
Yidoula	H	Patron menuisier	06 657 81 00	-4,2198122	15,2609017	07/08/25	
Zabouna	H	Patron menuisier	06 800 31 46	-4,196363	15,2580451	11/08/25	
Liste des menuisiers de Dolisie							
Bakala Kere	H	Menuisier indépendant	05 769 44 14	-4,2060527	12,6815727	03/09/25	
Bakiekolo Rodrick	H	Patron menuisier	05 587 90 50	-4,2075726	12,6755673	29/07/25	
Bimpolo Joseph	H	Menuisier indépendant	05 655 39 73	-4,1839438	12,6689974	23/07/25	
Bokindou Sébastien	H	Menuisier indépendant	04 039 12 98	-4,2010689	12,6731873	16/07/25	
Bonda Style	H	Menuisier indépendant	05 056 93 47	-4,1964548	12,6651209	08/08/25	
Boukougou Berger	H	Menuisier indépendant	06 685 85 28	-4,1766021	12,6613347	24/07/25	
Boulingui Rivel	H	Menuisier indépendant	05 790 91 32	-4,1819516	12,6669942	24/07/25	
Evongo Landry	H	Menuisier indépendant	05 321 49 29	-4,2011883	12,6732497	16/07/25	
Kibamba Théophile	H	Menuisier indépendant	05 639 68 92	-4,1858457	12,6652684	25/07/25	
Kombo Junior	H	Patron menuisier	04 466 80 95	-4,1823736	12,6667836	04/08/25	
Kouanzi Albert	H	Menuisier indépendant	05 034 02 49	-4,1707529	12,6416143	28/08/25	
Likibi Jacques	H	Patron menuisier	05 639 06 11	-4,179129	12,6674032	10/07/25	
Mabiala Christian	H	Menuisier indépendant	05 758 10 17	-4,2079451	12,6760499	28/07/25	
Makaya Kepplert	H	Menuisier indépendant	06 631 12 62	-4,1955455	12,6632265	11/07/25	
Makita Juste	H	Menuisier indépendant	05 046 92 12	-4,2014577	12,6730946	08/08/25	
Makoua Grâce	H	Patron menuisier	05 585 68 07	-4,209016	12,679161	14/08/25	
Makoundou Julio	H	Patron menuisier	05 686 43 40	-4,1866635	12,6650481	25/07/25	
Mangoubi Maurice	H	Patron menuisier	04 449 51 03	-4,2011068	12,6730711	16/07/25	
Massiala Fady	H	Menuisier indépendant	05 593 36 98	-4,1868851	12,6673351	14/07/25	
Mavoungou Carimath	H	Menuisier indépendant	05 639 99 88	-4,2060963	12,6815157	03/09/25	
Mayoukou P. Wilson	H	Patron menuisier	06 974 17 86	-4,211157	12,6871308	02/09/25	
Mbouangui Roselain	H	Patron menuisier	05 050 21 58	-4,1808877	12,6656971	07/08/25	
Mboungou Hugor	H	Menuisier indépendant	06 827 41 29	-4,2112762	12,6870893	02/09/25	
Mikala Kefere	H	Patron menuisier	05 617 89 70	-4,181455	12,6680617	28/07/25	
Mindoudi Josué	H	Patron menuisier	04 471 63 80	-4,211727	12,6795195	14/08/25	
Mingui Rolvi	H	Patron menuisier	05 387 86 89	-4,1742271	12,6420464	26/08/25	
Mouanda Bienvenue	H	Menuisier indépendant	05 792 34 28	-4,1759186	12,6602958	04/08/25	
Mouanza Tani	H	Menuisier indépendant	05 056 92 21	-4,2060388	12,6816006	03/09/25	
Moukoumbi Régis	H	Menuisier indépendant	06 460 87 03	-4,2069603	12,6788569	06/08/25	
Moundzika A Parfait	H	Patron menuisier	04 015 53 95	-4,2001223	12,6722266	18/07/25	
Moussoki Jean Sylvestre	H	Menuisier indépendant	06 420 13 01	-4,2078196	12,6760793	28/07/25	
Mouzimou Uldaric	H	Menuisier indépendant	05 373 98 54	-4,175507	12,6603125	07/07/25	
Mvouende Rovel	H	Menuisier indépendant	06 871 16 12	-4,2114742	12,6870431	02/09/25	
Ndamba Anselme Richard	H	Menuisier indépendant	05 645 49 47	-4,2114274	12,6871062	02/09/25	
Ngo Gabriel	H	Menuisier indépendant	06 681 65 54	-4,206152	12,6811549	03/09/25	
Ngolo Rodrigues	H	Patron menuisier	05 777 48 43	-4,1887883	12,6623	14/07/25	

Nom et prénom	Genre	Site	Contacts	Latitude	Longitude	Date entretien	Affiliation ⁴⁴
Ngouiloumbi Dieumerici	H	Menuisier indépendant	05 031 35 57	-4,1808853	12,6657225	07/08/25	
Ngouma Hugues	H	Menuisier indépendant	06 634 69 31	-4,2060351	12,6816688	03/09/25	
Niama Claude	H	Menuisier indépendant	05 540 70 27	-4,1809101	12,6656636	07/08/25	
Nienze Pandzou	H	Menuisier indépendant	05 758 60 73	-4,1765996	12,6615617	04/08/25	
Nzougou Aymar	H	Menuisier indépendant	05 535 59 10	-4,2069271	12,6788305	06/08/25	
Poaty Serge	H	Patron menuisier	06 801 01 93	-4,1800454	12,6641603	07/07/25	
Robert Diam	H	Patron menuisier	05 544 12 06	-4,2075846	12,6792845	06/08/25	
Sousoumouna Chirac	H	Patron menuisier	05 304 34 79	-4,2086657	12,6756409	12/08/25	
Tsoumou Liemar Offrey	H	Patron menuisier	06 653 60 97	-4,2063826	12,678687	06/08/25	
Vika Pierre	H	Patron menuisier	05 537 55 77	-4,2051125	12,6743099	18/07/25	
Liste des menuisiers de Ouessou							
Ackabo Roland	H	Patron menuisier	06 616 73 18	1,6190294	16,0485926	06/08/25	
Akandza Niakizi	H	Patron menuisier	06 863 45 24	1,6127855	16,0448438	23/07/25	
Alouna Arold	H	Menuisier indépendant	06 927 87 96	1,6298817	16,0487783	19/09/25	
Assoko Destin	H	Menuisier indépendant	06 883 54 21	1,6028624	16,0490377	30/07/25	
Bakama Clovy	H	Menuisier indépendant	06 746 22 73	1,6175615	16,0457326	24/07/25	
Bakoua Parfait	H	Patron menuisier	06 560 16 56	1,6128089	16,0485038	26/07/25	
Banotodi Thierry	H	Menuisier indépendant	06 731 76 73	1,6229606	16,0499719	26/08/25	
Brigitte	H	Menuisier indépendant	06 423 49 49	1,6125667	16,0447719	15/09/25	
Eloko Jude	H	Patron menuisier	06 545 37 42	1,6192424	16,0497674	01/08/25	
Eyenga Kevin	H	Menuisier indépendant	06 646 74 62	1,6216745	16,0491179	20/08/25	
Goumeliloko Landry	H	Menuisier indépendant	06 631 73 21	1,6135799	16,0483114	26/07/25	
Gouong Quentin	H	Menuisier indépendant	06 888 65 20	1,6200203	16,0489621	02/08/25	
Ilanga Djibril	H	Menuisier indépendant	06 814 20 29	1,6167242	16,0492368	04/08/25	
Itoua Appolinaire	H	Patron menuisier	06 952 17 90	1,6275917	16,0480466	24/07/25	
Kapagolet Bonaventure	H	Menuisier indépendant	06 486 63 34	1,6184974	16,0490017	01/08/25	
Lekeyi Man Eriston	H	Patron menuisier	06 746 87 45	1,6088556	16,0429019	25/07/25	
Loukouaye Herrol	H	Patron menuisier	06 597 22 53	1,6181319	16,0459561	24/07/25	
Makambo Koumou	H	Menuisier indépendant	06 937 00 43	1,6167646	16,0526778	31/07/25	
Mamolo Jordy	H	Menuisier indépendant	06 488 44 38	1,6024512	16,0523694	02/09/25	
Mbemba Arsène	H	Menuisier indépendant	06 900 74 86	1,6145867	16,0481933	16/09/25	
Mbon Soho Rhode	H	Patron menuisier	06 517 03 17	1,6047068	16,0432708	16/08/25	
Mefack Bertrand	H	Patron menuisier	06 684 85 86	1,6097664	16,0557834	11/08/25	
Milan Jean-Kevin	H	Menuisier indépendant	06 441 96 17	1,6202484	16,0466426	07/08/25	
Mougam Chavin	H	Menuisier indépendant	06 454 04 08	1,5985614	16,0502617	01/09/25	
Mounzambi Armel	H	Menuisier indépendant	06 594 04 39	1,6139251	16,0512314	22/08/25	
Ndjip Roger	H	Menuisier indépendant	06 699 83 43	1,6188315	16,0520771	31/07/25	
Nguelelet Roland	H	Patron menuisier	06 967 58 16	1,6088794	16,0489953	05/08/25	
Nkankeni Yannick	H	Patron menuisier	06 802 97 69	1,6214192	16,0466684	21/07/25	

Nom et prénom	Genre	Site	Contacts	Latitude	Longitude	Date entretien	Affiliation ⁴⁴
Nkodia Théophile	H	Menuisier indépendant	06 653 12 45	1,6062228	16,0455832	10/09/25	
Nkondi Christ	H	Patron menuisier	06 535 99 51	1,6032433	16,0483933	22/08/25	
Nouotkouote Nfenten	H	Menuisier indépendant	06 594 89 21	1,6116354	16,0469798	28/07/25	
Ogandzo Dieudonné	H	Menuisier indépendant	06 477 42 72	1,6179808	16,0502973	01/08/25	
Okamba Dimi Goodfora	H	Menuisier indépendant	06 944 16 38	1,6130121	16,0570736	19/08/25	
Okouango Aymard	H	Menuisier indépendant	06 817 01 00	1,618565	16,0521397	31/07/25	
Ondaye Koumou	H	Patron menuisier	06 642 76 64	1,6201608	16,0507311	03/09/25	
Opondzo Abdel	H	Menuisier indépendant	06 487 55 01	1,6084464	16,0448385	27/08/25	
Pade Arnauld	H	Menuisier indépendant	06 808 11 95	1,6212056	16,0497776	23/08/25	
Pea Olivier	H	Menuisier indépendant	06 423 44 54	1,5993892	16,0440084	30/08/25	
Tala Prosper	H	Menuisier indépendant	06 837 16 09	1,6236317	16,0503217	25/08/25	
Titi Records	H	Patron menuisier	06 849 37 73	1,6078912	16,057141	08/08/25	
Tonkack Gaston	H	Menuisier indépendant	06 644 66 77	1,6075798	16,0448983	18/08/25	
Liste des menuisiers de Pointe-Noire							
Adjao Saïd	H	Patron menuisier	06 570 50 30	-4,7744715	11,8733227	08/07/25	AAMB
Awela Milandou Merveil	H	Menuisier indépendant	05 534 75 23	-4,7613754	11,8962712	24/07/25	
Bafoundi-Nsoni Emmanuel	H	Patron menuisier	05 566 92 55	-4,788053	11,8625964	22/07/25	AMC
Bakala Pandzou Fane Dodel	H	Ebéniste	05 032 96 67	-4,7584821	11,8789425	30/07/25	
Balossa Arnaud	H	Menuisier indépendant	05 646 24 31	-4,7306737	11,8648732	11/08/25	
Balounguila Préféré	H	Patron menuisier	04 065 66 77	-4,7586201	11,8991714	21/07/25	
Banoma Banzousi Belfran	H	Menuisier indépendant	06 579 43 84	-4,8106973	11,9044142	19/08/25	
Batantou Jeanny	F	Patron menuisier	05 396 09 07	-4,7912501	11,8890633	27/08/25	
Batiaka Alphonse	H	Menuisier indépendant	05 424 50 61	-4,7969692	11,8694818	08/08/25	
Batsimba Ermelon	H	Menuisier indépendant	06 872 96 92	-4,8117113	11,8978998	28/08/25	
Bavioka Jean	H	Menuisier indépendant	06 836 96 31	-4,7969981	11,8686565	08/08/25	AMC
Beka Jules	H	Ebéniste	06 644 78 60	-4,7848033	11,8932367	18/08/25	
Bemba Wilson	H	Menuisier indépendant	05 580 00 06	-4,8140636	11,9063302	28/07/25	
Bietani Eric	H	Ebéniste	05 311 65 52	-4,7728396	11,880588	11/07/25	
Bikouta Mbimi Clem Rodrigues	H	Patron menuisier	06 552 81 38	-4,7928123	11,8881435	25/08/25	
Bilayi Ovis	H	Ebéniste	05 367 52 37	-4,761653	11,8960271	25/07/25	
Biole Gamaliele	H	Ebéniste	05 707 97 87	-4,78041	11,862731	24/07/25	GIAC
Blaise	H	Ebéniste	04 013 63 89	-4,7706577	11,8829248	11/07/25	
Bouayi Vincent	H	Patron menuisier	06 955 56 08	-4,8280418	11,9256534	31/07/25	
Bouenda Landry	H	Menuisier indépendant	06 658 16 78	-4,8088146	11,9022976	14/08/25	
Boueya Naasson	H	Patron menuisier	05 524 13 74	-4,7807717	11,8627817	23/07/25	AMC
Boukoulou Noël	H	Patron menuisier	05 561 93 41	-4,751785	11,9022567	18/07/25	
Dalla Awa	F	Patron menuisier	05 317 81 69	-4,7824701	11,8647432	09/07/25	
De-Chacus Karmel	H	Menuisier indépendant	06 159 94 68	-4,7750386	11,8715578	07/07/25	AAMB

Nom et prénom	Genre	Site	Contacts	Latitude	Longitude	Date entretien	Affiliation ⁴⁴
Diloussonguele Prince	H	Menuisier indépendant	06 604 21 17	-4,8102542	11,8765928	05/08/25	AMC
Diya Didier	H	Ebéniste	05 309 77 96	-4,7745992	11,8713431	08/07/25	ACK
Dzalabomi Kevin	H	Menuisier indépendant	06 820 09 67	-4,7696501	11,8704484	08/07/25	
Goma Taty Eric	H	Patron menuisier	05 546 38 99	-4,7105306	11,8564112	04/08/25	
Honfo Victor	H	Ebéniste	06 815 26 26	-4,774661	11,8649064	23/07/25	
Issomi Ibara	H	Menuisier indépendant	04 022 46 77	-4,7872497	11,8624066	18/07/25	
Kadjar Junior	H	Patron menuisier	06 853 07 53	-4,7154553	11,8596345	05/08/25	
Kamanda Alain	H	Patron menuisier	04 050 45 02	-4,7877588	11,8615704	18/07/25	AMC
Kaya Kinioungou Pierre	H	Menuisier indépendant	05 585 85 86	-4,8159365	11,9074853	28/07/25	
Kebakeba Jean	H	Ebéniste	04 033 69 25	-4,7613553	11,8967093	24/07/25	
Kibalou gabriel	H	Patron menuisier	05 606 94 24	-4,7617379	11,8956897	25/07/25	
Kimbangou Joseph	H	Menuisier indépendant	05 306 30 62	-4,7894934	11,8958484	29/08/25	
Kimbembe Rodrigue	H	Menuisier indépendant	04 011 70 45	-4,8154084	11,9093146	20/08/25	
Kimpouni Vicka	H	Ebéniste	05 533 56 78	-4,7711525	11,8826436	11/07/25	
Kitoko Moussouamou Jean	H	Menuisier indépendant	06 591 97 35	-4,8492216	11,9045451	05/09/25	
Kivala Belafonte	H	Menuisier indépendant	05 510 22 36	-4,8046855	11,8592686	26/08/25	
Konde Edouard	H	Ebéniste	05 567 40 39	-4,7601953	11,8979865	23/07/25	
Koubomba Arnaud	H	Menuisier indépendant	05 056 56 88	-4,791239	11,8890564	27/08/25	
Lelo Ngoma Frédéric	H	Menuisier indépendant	06 925 81 69	-4,7596893	11,8983927	22/07/25	
Likibi Donaldi	H	Menuisier indépendant	06 129 66 18	-4,8217857	11,9161012	31/07/25	
Loukoussa Félicient	H	Patron menuisier	06 894 38 41	-4,7705818	11,8694737	08/07/25	
Lounda Ghislain	H	Menuisier indépendant	05 054 63 20	-4,7902464	11,8725788	04/08/25	
Loussakou Elie	H	Patron menuisier	05 051 81 93	-4,8140834	11,9063185	28/07/25	
Louya Fid Boris	H	Menuisier indépendant	06 955 74 44	-4,7860905	11,8887777	19/08/25	
Mabele Mikala Ulrich	H	Patron menuisier	05 572 22 02	-4,7879099	11,8628985	22/07/25	AMC
Mabiala Albert	H	Patron menuisier	06 559 44 64	-4,6938446	11,9414573	14/07/25	
Mabika Félix	H	Patron menuisier	06 653 84 50	-4,7924074	11,8879417	25/08/25	Entre nous
Maboulou Luc	H	Menuisier indépendant	05 542 56 08	-4,7878932	11,8970555	29/08/25	
Maboulou Mouamba Séverin	H	Menuisier indépendant	05 567 64 62	-4,789975	11,887385	21/08/25	
Mafoueta Brice	H	Patron menuisier	04 495 77 27	-4,7889356	11,8789908	25/07/25	APPF
Magnoungou Jean de Dieu	H	Menuisier indépendant	06 648 11 35	-4,7527353	11,8581853	12/08/25	
Mahanga Élie	H	Ebéniste	05 074 96 31	-4,7600147	11,8982545	23/07/25	
Mahouna Papin	H	Menuisier indépendant	05 586 60 49	-4,8159267	11,9073367	21/08/25	
Maître Armand	H	Ebéniste	05 557 13 35	-4,7788483	11,8931683	13/08/25	
Maître Chaba	H	Menuisier indépendant	05 344 37 88	-4,7846264	11,8911171	19/08/25	
Makala Charlie	H	Menuisier indépendant	06 809 58 01	-4,7524876	11,8626259	12/08/25	
Makaya Joseph Welcome	H	Menuisier indépendant	05 307 21 81	-4,7616381	11,8960282	25/07/25	

Nom et prénom	Genre	Site	Contacts	Latitude	Longitude	Date entretien	Affiliation ⁴⁴
Makosso Ferdi Fresan	H	Ebéniste	05 361 82 80	-4,7549402	11,8713606	01/08/25	
Makouela Dominique	H	Menuisier indépendant	04 030 49 52	-4,7969064	11,8692888	08/08/25	
Malanda Joseph	H	Menuisier indépendant	05 523 84 08	-4,7824557	11,8658891	09/07/25	
Mambou Philippe Vialy	H	Ebéniste	05 712 71 02	-4,7387067	11,8626459	11/08/25	
Mampieme Christian	H	Menuisier indépendant	05 530 53 99	-4,7915799	11,8892892	27/08/25	
Mankessi Théophile	H	Menuisier indépendant	05 692 82 55	-4,7846888	11,8673023	08/07/25	
Mankou Guy	H	Menuisier indépendant	05 523 12 78	-4,7971348	11,8673287	06/08/25	
Massamba Alain	H	Menuisier indépendant	06 908 47 82	-4,792505	11,8879549	25/08/25	Entre nous
Massamba Augustin	H	Patron menuisier	06 437 97 81	-4,8232489	11,899245	30/07/25	
Massamba Edouard	H	Menuisier indépendant	05 601 67 60	-4,8223331	11,9085389	02/09/25	
Massengo Kevin	H	Menuisier indépendant	06 851 06 07	-4,8094693	11,9030658	18/08/25	
Massoukou Prince	H	Ebéniste	04 490 27 66	-4,784435	11,8936417	18/08/25	
Matondo Dieu Merci	H	Ebéniste	05 380 62 29	-4,763221	11,8777529	09/07/25	
Matsounga Maurice	H	Ebéniste	05 347 35 36	-4,7584369	11,8685519	28/07/25	
Mavougou Junior	H	Ebéniste	06 757 88 70	-4,75665	11,876565	31/07/25	
Mavougou Van Ferol	H	Patron menuisier	06 814 98 23	-4,7216207	11,9289149	15/07/25	
Mayala Jacques	H	Menuisier indépendant	06 641 43 48	-4,7502236	11,8626871	12/08/25	
Mazonga bilongo Wenceslas	H	Menuisier indépendant	05 556 60 05	-4,7975683	11,9042267	02/09/25	
Mbani Fidel	H	Ebéniste	06 621 38 61	-4,7994707	11,9011736	02/09/25	
Mbanza Chaplin	H	Ebéniste	06 893 24 79	-4,7963744	11,873043	04/08/25	AMC
Mbella	H	Ebéniste	05 554 21 49	-4,7641381	11,8657276	09/07/25	
Mbemba Donald	H	Menuisier indépendant	06 881 92 55	-4,7463834	11,8595539	12/08/25	
Mbemba Mathieu	H	Menuisier indépendant	06 058 09 05	-4,8108199	11,9044134	19/08/25	
Mbemba Merveil	H	Ebéniste	06 644 08 95	-4,7924467	11,9093068	01/09/25	
Mboko Jabron	H	Menuisier indépendant	06 970 33 80	-4,7593259	11,8988403	22/07/25	
Mboko Mbougou Orcel	H	Menuisier indépendant	05 310 69 59	-4,7616044	11,8959866	24/07/25	
Mbouala Sela	F	Patron menuisier	06 863 07 52	-4,7217567	11,8645632	08/08/25	
Mbouba Rubens	H	Menuisier indépendant	06 649 45 73	-4,7942564	11,89418	29/08/25	
Mboukou Luc	H	Menuisier indépendant	05 573 41 90	-4,8097346	11,9033333	18/08/25	MAMGC
Mbougou Armel	H	Ebéniste	04 025 73 24	-4,7770469	11,894797	13/08/25	
Mbougou Blaise	H	Ebéniste	05 057 32 70	-4,7641537	11,8661263	09/07/25	
Mbougou Kolo Alain Pierrot	H	Menuisier indépendant	06 695 12 38	-4,7238542	11,9271633	15/07/25	
Mbougou Léonard	H	Ebéniste	06 609 00 53	-4,7683152	11,8858459	11/07/25	
Mbourouwe Georphie	H	Menuisier indépendant	04 016 43 07	-4,8019913	11,8600134	26/08/25	
Miambadzila Fernand Drigue	H	Ebéniste	06 828 08 37	-4,7884399	11,8884047	19/08/25	
Mikolo Norbert	H	Patron menuisier	06 656 62 82	-4,6999172	11,9383461	14/07/25	
Milandou	H	Menuisier indépendant	04 051 61 00	-4,758575	11,8993304	21/07/25	
Milandou Jean-Marie	H	Menuisier indépendant	05 352 27 91	-4,81389	11,8644867	26/08/25	

Nom et prénom	Genre	Site	Contacts	Latitude	Longitude	Date entretien	Affiliation ⁴⁴
Minoko Tsimba Joslin	H	Ebéniste	05 307 75 02	-4,7916757	11,8886187	26/08/25	
Missamou Fortuné	H	Ebéniste	05 012 39 21	-4,7845983	11,8935555	18/08/25	
Mohamed Kadhafi	H	Patron menuisier	05 018 53 39	-4,7638784	11,8820231	10/07/25	
Mouanda Bienvenue	H	Menuisier indépendant	05 016 31 79	-4,7399196	11,8624193	11/08/25	
Moudilou Emmanuel	H	Patron menuisier	05 688 61 70	-4,8168311	11,8905638	25/08/25	
Moudoudou Ulrich	H	Menuisier indépendant	06 670 69 00	-4,7904963	11,8864078	21/08/25	
Mouhouele Kevin	H	Menuisier indépendant	06 834 45 64	-4,7770878	11,8913485	13/08/25	
Moukala Clotaire	H	Patron menuisier	04 561 09 70	-4,7877533	11,8634301	21/07/25	AMC
Moukambou Rosman	H	Menuisier indépendant	05 096 77 53	-4,7615717	11,8960538	24/07/25	
Moukani David	H	Menuisier indépendant	04 481 07 15	-4,7909775	11,8969306	29/08/25	
Moukolo-Ngouma Antoine	H	Menuisier indépendant	06 939 20 32	-4,7891879	11,8641292	13/08/25	AMC
Moukoulou Bouesso Mondesir	H	Menuisier indépendant	05 035 72 65	-4,8248983	11,903515	03/09/25	
Mounoki Michel	H	Patron menuisier	05 557 66 73	-4,8080841	11,9001672	28/07/25	AMC
Mounzika bienvenue Claude Romuald	H	Menuisier indépendant	06 859 72 80	-4,7921944	11,8873033	22/08/25	
Moussawa Marvel	H	Menuisier indépendant	06 895 39 68	-4,7286335	11,9222985	16/07/25	
Moutou Espoir	H	Patron menuisier	05 708 75 75	-4,7804847	11,8639667	23/07/25	AMC
Mpambou Dorel	H	Menuisier indépendant	06 930 36 12	-4,8487252	11,9042605	05/09/25	
Mpassi Bassey Gaston	H	Menuisier indépendant	05 553 43 81	-4,7966447	11,8683883	08/08/25	
Mpassi Conrado Innocent	H	Menuisier indépendant	05 563 92 58	-4,8136883	11,9051033	29/08/25	
Mpassi Gaston	H	Ebéniste	05 520 12 31	-4,7603722	11,8980032	23/07/25	
Mpika Etienne	H	Patron menuisier	05 523 00 08	-4,788465	11,8886716	20/08/25	
Mvibouloulou Horace	H	Ebéniste	06 142 07 08	-4,7170017	11,8612398	06/08/25	
Mvounda Ikongo Tony Grace	H	Menuisier indépendant	05 614 57 57	-4,75852	11,8789461	30/07/25	
Mvoutou Mboundou Abel	H	Menuisier indépendant	05 701 40 66	-4,7873411	11,8998597	01/09/25	
Nanitelamio Emmanuel	H	Patron menuisier	05 350 76 75	-4,7879894	11,8631495	21/07/25	AMC
Ndingui Miguel	H	Patron menuisier	05 081 02 48			05/07/25	
Ndongui Nestor	H	Menuisier indépendant	05 658 26 82	-4,729628	11,9213149	16/07/25	
Ndongui roland	H	Menuisier indépendant	05 368 72 27	-4,7689209	11,8661522	07/07/25	
Ndzoulou Georges	H	Menuisier indépendant	05 708 43 30	-4,7874928	11,8609952	18/07/25	
Ngatsou Placide	H	Menuisier indépendant	06 840 72 75	-4,8074457	11,8758793	05/08/25	
Ngodi Gloire	H	Menuisier indépendant	05 513 82 78	-4,7616415	11,8960585	25/07/25	
Ngoma Stanislas	H	Ebéniste	06 660 39 90	-4,7801622	11,8787203	14/08/25	Association Lisungui
Ngoubili-Mbani Lucien	H	Menuisier indépendant	05 561 84 62	-4,8024457	11,8600519	26/08/25	
Ngouma Christi Cacharel	H	Patron menuisier	06 405 18 00	-4,7900183	11,8869965	20/08/25	
Ngouoni Moïse	H	Menuisier indépendant	06 640 64 48	-4,7924517	11,8880155	25/08/25	Entre nous
Ngoyi Roger	H	Menuisier indépendant	05 376 08 30	-4,8087805	11,9024822	14/08/25	

Nom et prénom	Genre	Site	Contacts	Latitude	Longitude	Date entretien	Affiliation ⁴⁴
Nguembo Célestin	H	Menuisier indépendant	06 447 51 16	-4,8169295	11,9103203	20/08/25	
Nguimbi Arnold	H	Ebéniste	05 665 70 31	-4,7664221	11,8873848	11/07/25	
Nguimbi Bienvenu	H	Patron menuisier	06 654 21 49	-4,7877915	11,86244	17/07/25	AMC
Nguimbi Romaric	H	Patron menuisier	05 551 92 24	-4,7924855	11,8876644	22/08/25	
Nguimbi Steve	F	Ebéniste	06 845 31 03	-4,7465504	11,8621902	12/08/25	
Nkaya Jean Pierre	H	Patron menuisier	06 893 87 82	-4,7876394	11,8627882	17/07/25	AMC
Nkaya Pitchou	H	Patron menuisier	05 036 20 44	-4,7880288	11,8627489	21/07/25	AMC
Nkodia Djo	H	Patron menuisier	06 664 13 04	-4,727717	11,8650304	08/08/25	
Nkombo Chancel	H	Ebéniste	06 808 21 02	-4,7873182	11,8998567	01/09/25	
Nkouilani Jean	H	Menuisier indépendant	06 482 27 82	-4,8096875	11,903503	18/08/25	
Nkouka Godet	H	Menuisier indépendant	06 654 26 79	-4,7946241	11,894077	28/08/25	
Nkounkou Sylvain	H	Ebéniste	06 159 70 71	-4,7846017	11,8935683	18/08/25	
Nlemvo Maloumbi Godefroy	H	Menuisier indépendant	06 654 02 80	-4,7915881	11,8894171	28/08/25	APPF
Nombo Fabrice	H	Patron menuisier	06 834 44 66	-4,8180001	11,9080257	29/07/25	
Nombo Farel	H	Menuisier indépendant	06 698 96 40	-4,7579036	11,899623	21/07/25	
Nsidika Dom	H	Ebéniste	06 805 77 31	-4,7985467	11,9027983	02/09/25	
Nsila Aimé	H	Ebéniste	05 741 73 38	-4,7598038	11,8983534	22/07/25	
Nsoki Fernando	H	Menuisier indépendant	06 658 75 03	-4,7916721	11,8894249	28/08/25	APPF
Nsonde Rodrigue	H	Menuisier indépendant	06 812 67 73	-4,8160299	11,9088023	22/08/25	
Nsonizaou Tobit	H	Menuisier indépendant	06 897 75 06	-4,7152719	11,8598386	05/08/25	
Ntoutou Joseph	H	Patron menuisier	06 664 98 75	-4,82403	11,9208848	31/07/25	
Nziengue Dany	H	Ebéniste	04 440 94 99	-4,7949944	11,8938526	28/08/25	
Nzitoukoulou Aymard	H	Menuisier indépendant	06 551 03 33	-4,7906713	11,8990787	03/09/25	
Nzondo Hugues	H	Menuisier indépendant	06 871 97 93	-4,7837717	11,8925733	18/08/25	
Nzongo Jean	H	Ebéniste	06 416 21 25	-4,7970402	11,8677014	06/08/25	
Nzougou Chardel	H	Patron menuisier	06 801 25 34	-4,7886665	11,8764984	25/07/25	
Nzoussi Nelson	H	Ebéniste	04 438 05 55	-4,769071	11,8845804	11/07/25	
Okandze Romeo	H	Patron menuisier	06 625 95 31	-4,7655969	11,8887048	10/07/25	
Otono Destin	H	Ebéniste	06 853 80 68	-4,7592583	11,8988383	22/07/25	
Pambou Aubin	H	Ebéniste	06 992 42 42	-4,7536652	11,8744115	31/07/25	
Pambou Habib	H	Patron menuisier	04 477 94 47			25/07/25	APPF
Pambou Marc	H	Menuisier indépendant	05 552 86 48	-4,7808085	11,8621865	24/07/25	AMC
Pambou Samuel	H	Menuisier indépendant	05 710 63 15	-4,7653786	11,8655866	09/07/25	
Pandzou Anderson	H	Patron menuisier	06 874 84 47	-4,8216575	11,9132542	01/09/25	
Poaty Jean Blaise	H	Patron menuisier	06 673 74 13	-4,781895	11,881765	14/08/25	
Sacko Mouktar	F	Menuisier indépendant	05 683 33 68	-4,7989183	11,8833759	04/08/25	
Sakala Patrick	H	Menuisier indépendant	05 003 10 25	-4,7643845	11,8655952	11/08/25	
Salabandzi Sostene	H	Menuisier indépendant	06 912 85 16	-4,81262	11,905015	29/08/25	
Sedo Norbert	H	Patron menuisier	05 020 35 14	-4,7745547	11,8740662	08/07/25	AAMB

Nom et prénom	Genre	Site	Contacts	Latitude	Longitude	Date entretien	Affiliation ⁴⁴
Senou Patrick	H	Menuisier indépendant	05 660 74 37	-4,7733026	11,8705129	07/07/25	AAMB
Sikila Michel	H	Ebéniste	06 649 77 16	-4,7576233	11,8682267	28/07/25	
Sita Mbongo	H	Menuisier indépendant	05 591 60 07	-4,7643926	11,8655697	11/08/25	
Tchibouanga Segon	H	Ebéniste	06 482 20 10	-4,7861754	11,8884153	19/08/25	
Tchissambou Pandy Alain	H	Patron menuisier	06 671 69 11	-4,7541284	11,8740073	01/08/25	
Tomadiatounga Joseph	H	Patron menuisier	06 565 33 94	-4,7253353	11,9256223	15/07/25	
Toutikila Sidont	H	Menuisier indépendant	06 653 53 16	-4,8233377	11,8992299	30/07/25	
Tsika Evrard	H	Menuisier indépendant	06 815 96 94	-4,802345	11,8732064	05/08/25	
Tsouba Frédéric Joseph	H	Patron menuisier	06 680 75 73	-4,7146219	11,8590255	04/08/25	PSIPJ
Tsoumbou riguen	H	Ebéniste	05 327 24 71	-4,7581484	11,8992788	21/07/25	
Yayila Nzenza	H	Patron menuisier	05 531 74 90	-4,7887867	11,8608417	24/07/25	AMC
Zolonga Cheruvin	H	Ebéniste	05 053 88 28	-4,7903736	11,8987454	03/09/25	
Liste des menuisiers de Sibiti							
Bazoue Aymar Boris	H	Ebéniste	06 925 67 11	-3,6737193	13,3373505	13/08/25	
Cluster Lek Bois	H	Patron menuisier	06 852 52 95	-3,6801303	13,3583123	09/08/25	Cluster Lek Bois
Kibabou Hugues	H	Menuisier indépendant	06 487 20 90	-3,6799246	13,3582932	02/08/25	
Kizonzolo Simon	H	Menuisier indépendant	06 644 57 22	-3,6853436	13,3446943	03/09/25	
Koutissa Chatelly Fernand	H	Menuisier indépendant	06 901 74 53	-3,6761732	13,3408346	20/08/25	
Likibi Félon	H	Menuisier indépendant	06 601 44 09	-3,6809047	13,3438006	08/09/25	
Loudi massombi andrade	H	Menuisier indépendant	06 826 47 87	-3,6796884	13,3435971	06/08/25	
Maboundou Rodrigues	H	Patron menuisier	06 814 59 39	-3,6808083	13,3438167	06/08/25	
Madingou Saturne	H	Menuisier indépendant	06 588 15 27	-3,6840849	13,3466851	21/08/25	
Madzou Love	H	Menuisier indépendant	06 964 90 54			28/07/25	
Mampassi Ulrich	H	Menuisier indépendant	06 689 38 79	-3,684107	13,3465695	09/07/25	
Matouho Patrice	H	Menuisier indépendant	06 832 59 70	-3,6800714	13,3583414	02/08/25	
Mouana Ngoto Cédric	H	Ebéniste	06 934 41 50	-3,6819076	13,3449059	29/07/25	
Mouandza Michel Augustin	H	Patron menuisier	06 839 49 53			19/07/25	
Moutsouka Wilfrid Gabriel	H	Patron menuisier	06 600 80 20	-3,6762877	13,3420796	08/07/25	
Mouyoukou Sylvain Rodrigues	H	Menuisier indépendant	06 851 59 04	-3,6844669	13,349652	16/08/25	
Ndzoulou Mfoutou François	H	Menuisier indépendant	06 963 75 79	-3,6843751	13,3464778	26/08/25	
Ossima Obed	H	Menuisier indépendant	06 768 69 72	-3,6854147	13,3431295	04/09/25	
Tali Guillaume	H	Menuisier indépendant	06 778 59 90	-3,6852939	13,3438202	03/09/25	

Tableau 2 – Liste des vendeurs de bois

Nom et prénom	Genre	Site	N° tél	Latitude	Longitude	Date entretien	Affiliation ⁴⁵
Liste des vendeurs de bois de Brazzaville							
Abali	H	Dépôt de bois	06 941 48 59	-4,1183298	15,3569288	25/08/25	
Abdoulaye Tandia	H	Quincaillerie	06 991 31 99	-4,32238	15,1618083	27/08/25	
Abou Awo	H	Quincaillerie	05 309 83 83	-4,308204	15,2154022	05/08/25	
Aboubacar Atch	H	Quincaillerie	05 573 86 22	-4,289915	15,2470167	21/08/25	
Aboudoulah	H	Quincaillerie	06 893 65 65	-4,2360273	15,2521381	17/07/25	
Achti	H	Quincaillerie	06 488 84 69	-4,2419183	15,2447068	17/07/25	
Adama Napo	H	Quincaillerie	06 481 37 63	-4,3302187	15,1466488	01/09/25	
Ahmed Mberouck	H	Quincaillerie	06 682 21 12	-4,3205762	15,1740228	25/08/25	
Alain	H	Dépôt de bois	06 907 27 16	-4,2024732	15,2412487	01/08/25	
Amadou	H	Quincaillerie	06 639 67 98	-4,2281238	15,2618739	14/07/25	
Amadou	H	Quincaillerie	05 084 52 83	-4,2570651	15,2702618	06/08/25	
Amadou Doure	H	Quincaillerie		-4,2573612	15,2694751	08/08/25	
Amadou Mamadou	H	Quincaillerie	06 622 70 89	-4,2895363	15,24586	31/07/25	
Amadou Napo	H	Quincaillerie	06 560 61 18	-4,3282558	15,1510767	01/09/25	
Amadou Traoré	H	Quincaillerie	06 874 90 44	-4,232732	15,2562895	15/07/25	
Amara Diarra	H	Quincaillerie	06 757 61 31	-4,272409	15,1930357	09/09/25	
Amidou Yanongo	H	Quincaillerie	05 575 81 32	-4,2859336	15,193281	07/08/25	
Amina Paola	F	Quincaillerie	06 792 52 10	-4,2588286	15,188814	11/09/25	
Andouka	H	Dépôt de bois	06 852 29 23	-4,2071275	15,2970124	04/09/25	
Anna Hamet	H	Quincaillerie	06 620 70 48	-4,2648868	15,1922709	11/09/25	
Baba Aliyoun	H	Quincaillerie	06 641 22 23	-4,3106397	15,1884882	27/08/25	
Baba Nimara	H	Quincaillerie	06 674 88 47	-4,2597939	15,2602388	16/08/25	
Bah Amadou	H	Quincaillerie	06 528 36 52	-4,2932765	15,2377949	04/08/25	SICOBRA
Bah Doucoure	H	Quincaillerie	06 938 33 96	-4,2923254	15,1987604	05/08/25	
Bah Ousmane	H	Quincaillerie	05 593 86 95	-4,2333071	15,2555659	15/07/25	
Bakary Soumari	H	Quincaillerie	06 668 73 88	-4,2660375	15,2431717	30/08/25	
Balam Souleymane	H	Quincaillerie	06 935 26 80	-4,2797826	15,1914412	19/08/25	
Balou	H	Quincaillerie	06 663 44 63	-4,2557083	15,2785436	15/07/25	
Bamba Adamo	H	Quincaillerie	06 458 84 84	-4,232836	15,2561977	15/07/25	
Banda-Vini	H	Quincaillerie	0 694 38 37	-4,2897816	15,247089	21/08/25	
Bary	H	Quincaillerie	04 406 31 41	-4,2898449	15,2475802	21/08/25	
Bengali	H	Quincaillerie	06 675 96 23	-4,2956126	15,2336368	04/08/25	
Binafou Traoré	H	Quincaillerie	06 441 46 29	-4,3219191	15,1635067	27/08/25	
Bingui Jean Marie	H	Dépôt de bois	06 918 24 99	-4,2576991	15,2944869	22/07/25	
Bitu Edouard	H	Dépôt de bois	06 729 08 36	-4,2042628	15,2982221	04/09/25	
Boly Hamadou	H	Quincaillerie	05 556 45 42	-4,2896997	15,2463981	31/07/25	

⁴⁵ Affiliation à une association ou un groupement, voire à une société

Nom et prénom	Genre	Site	N° tél	Latitude	Longitude	Date entretien	Affiliation ⁴⁵
Bona	H	Dépôt de bois	06 966 88 88	-4,2569768	15,2941825	22/07/25	
Boubacar Koulibali	H	Quincaillerie	05 312 80 80	-4,3215451	15,1668885	25/08/25	ETS SIDIKI
Camara et frère	H	Quincaillerie	06 407 61 87	-4,2043933	15,2623783	12/08/25	
Cheikh	H	Quincaillerie	06 623 90 12	-4,3039112	15,218821	12/08/25	
Cheikh Amadou	H	Quincaillerie	05 526 33 13	-4,2565366	15,2707822	06/08/25	
Cheikh Diabaté	H	Quincaillerie	05 365 12 17	-4,290386	15,246684	12/08/25	
Chérif	H	Quincaillerie	06 654 68 18	-4,2897783	15,2468917	12/08/25	
Chérif Diallo	H	Quincaillerie	06 698 17 36	-4,2898178	15,2463141	31/07/25	
Diakana Seck	H	Quincaillerie	05 588 31 87	-4,2595844	15,2818862	16/07/25	
Diallo	H	Quincaillerie	06 751 81 88	-4,2969299	15,2313858	04/08/25	
Diallo Hamadou	H	Quincaillerie	05 540 24 75	-4,3107654	15,1875438	27/08/25	
Diallo Mohamed	H	Quincaillerie	06 988 57 44	-4,3092797	15,2134342	05/08/25	
Diallo Saifolay	H	Quincaillerie	06 521 58 60	-4,2814467	15,1918351	19/08/25	
Diara	H	Quincaillerie	06 420 35 58	-4,1915784	15,2471658	28/07/25	
Diara Boureima	H	Quincaillerie	06 668 65 21	-4,2848076	15,1927365	07/08/25	
Diaye	H	Quincaillerie	05 632 96 96	-4,2897287	15,2455707	28/07/25	
Dicko	H	Quincaillerie	06 689 53 53	-4,3099048	15,1955743	18/08/25	
Doucouré	H	Quincaillerie	04 417 06 06	-4,3083279	15,2156123	05/08/25	
Doucouré Bouba	H	Quincaillerie	06 642 46 48	-4,2905736	15,2538287	03/09/25	
Doucouré Mohamed	H	Quincaillerie	06 663 29 39	-4,3209468	15,1725845	25/08/25	
Doukoure Aboubacar	H	Quincaillerie	05 589 56 44	-4,3095357	15,1996352	18/08/25	
Elmoctar	H	Quincaillerie	06 934 34 04	-4,3106795	15,1881609	18/08/25	
Embalo	H	Quincaillerie	06 606 28 77	-4,3103305	15,1855437	27/08/25	
ETS 5 étoiles	H	Quincaillerie	05 313 11 11	-4,2502381	15,2890457	23/07/25	
ETS Africa	H	Quincaillerie	05 741 27 04	-4,2628672	15,2893113	17/07/25	
ETS B.I.	H	Quincaillerie	06 667 27 58	-4,2124604	15,2492928	04/08/25	
ETS BA	H	Quincaillerie	06 597 63 64	-4,1914559	15,2441412	28/07/25	
ETS BD et frères	H	Quincaillerie	06 627 66 22	-4,1761989	15,2539014	09/08/25	
ETS Ben Alu	H	Quincaillerie	06 658 90 23	-4,2496539	15,2886465	23/07/25	
ETS Boss Leader	H	Dépôt de bois	06 943 42 58	-4,1913228	15,2967154	04/09/25	
ETS Cicoyes	H	Dépôt de bois	05 598 99 87	-4,2563618	15,2919445	23/07/25	
ETS CM	H	Quincaillerie	05 583 12 14	-4,2626575	15,2894131	17/07/25	
ETS Congo Debout	H	Dépôt de bois	06 439 49 16	-4,1628779	15,2561094	18/08/25	
Ets Congo Debout 2	H	Dépôt de bois	06 973 73 25	-4,122545	15,3545433	25/08/25	
ETS Daho	H	Quincaillerie	05 342 03 65	-4,2349002	15,274612	24/07/25	
ETS DB	H	Quincaillerie - refus	06 677 33 63	-4,1989321	15,2392501	30/07/25	
ETS DCR	H	Quincaillerie	06 614 10 10	-4,2628152	15,2892957	17/07/25	
ETS Dieu est Grand	H	Quincaillerie	06 604 47 50	-4,1829921	15,2535895	09/08/25	
ETS Elmany	H	Dépôt de bois	06 774 42 46	-4,1201046	15,3602283	03/09/25	
ETS FM	H	Quincaillerie	06 450 22 32	-4,2067201	15,2430754	31/07/25	

Nom et prénom	Genre	Site	N° tél	Latitude	Longitude	Date entretien	Affiliation ⁴⁵
ETS FS	H	Quincaillerie	06 627 67 93	-4,19783	15,2584427	11/08/25	
ETS Halayebe	H	Quincaillerie	05 655 79 04	-4,2900677	15,2459164	12/08/25	
ETS Keita	H	Quincaillerie	06 662 07 25	-4,2405566	15,2841871	24/07/25	
ETS KM	H	Quincaillerie	06 683 69 00	-4,1575753	15,2635173	28/08/25	
ETS M.B	H	Quincaillerie	06 613 58 35	-4,2113235	15,2491122	04/08/25	
ETS M.D.	H	Quincaillerie	06 665 03 32	-4,1915494	15,2443742	28/07/25	
ETS M. Trading	H	Quincaillerie	04 011 78 74	-4,1770718	15,2538156	09/08/25	
ETS MD	H	Quincaillerie	05 031 75 16	-4,2080766	15,2444214	01/08/25	
ETS Moins Cher	H	Quincaillerie	06 797 55 94	-4,1887393	15,2940299	04/09/25	
ETS MS	H	Quincaillerie	04 415 26 28	-4,2072103	15,2436281	31/07/25	
ETS Ntougui	H	Quincaillerie	06 757 66 56	-4,1256616	15,3583165	03/09/25	
ETS S.N	H	Quincaillerie	06 469 36 64	-4,2140284	15,2510828	04/08/25	
ETS Sacko	H	Quincaillerie	06 656 88 56	-4,1880056	15,2929711	04/09/25	
ETS SF	H	Quincaillerie	05 796 46 66	-4,1438091	15,2817211	01/09/25	
ETS Sidi	H	Dépôt de bois	06 549 53 21	-4,1146732	15,3604079	02/09/25	
ETS SK	H	Quincaillerie - refus		-4,2495972	15,2698587	18/07/25	
ETS Sylla	H	Quincaillerie	06 601 42 20	-4,1981854	15,2390613	30/07/25	
ETS Sylla	H	Quincaillerie	05 643 63 43	-4,183249	15,2536382	09/08/25	
ETS Sylla 3	H	Quincaillerie	05 567 55 55	-4,1358074	15,3041046	11/09/25	
ETS Sylla Quincaillerie	H	Quincaillerie	06 850 51 99	-4,2088118	15,2452047	01/08/25	
ETS Toure	H	Quincaillerie	06 934 08 33	-4,13603	15,3039467	11/09/25	
ETS WD	H	Quincaillerie	05 536 24 32	-4,2510769	15,2893652	23/07/25	
ETS WS	H	Quincaillerie	06 644 83 11	-4,2502224	15,2888405	23/07/25	
Fall Cheick	H	Quincaillerie	06 804 08 53	-4,3262097	15,1549132	27/08/25	
Guel Yara	H	Quincaillerie	06 938 35 35	-4,265927	15,193483	09/09/25	
Gueme	H	Quincaillerie	06 565 14 94	-4,2811014	15,1916504	19/08/25	
Hamadou	H	Quincaillerie	06 480 72 74	-4,2459891	15,2384181	21/07/25	
Hamadou Diallo	H	Quincaillerie	06 864 54 66	-4,3042444	15,2147172	07/08/25	
Ibrahim Diallo	H	Quincaillerie	05 582 83 75	-4,3287454	15,1499617	01/09/25	
Ibrahim Konaté	H	Quincaillerie	05 615 37 73	-4,2865253	15,2133081	24/07/25	
Ibrahim Mourouba	H	Quincaillerie	06 575 91 97	-4,2884281	15,1935324	05/08/25	
Ibrahim Sow	H	Quincaillerie	06 806 86 46	-4,2731197	15,2439682	23/07/25	
Ibrahim Traoré	H	Quincaillerie	06 662 27 54	-4,2584973	15,2296099	21/07/25	
Jonathan	H	Dépôt de bois	06 865 45 66	-4,1899811	15,295389	04/09/25	
Kane	H	Quincaillerie	06 926 75 51	-4,2902783	15,2475132	21/08/25	
Kebe et frère	H	Quincaillerie	05 613 79 79	-4,1918393	15,2423072	28/07/25	
Keita	H	Quincaillerie	06 666 86 09	-4,2581862	15,2685176	08/08/25	
Keita Hamadou	H	Quincaillerie	06 644 66 41	-4,2984851	15,2397069	11/09/25	
Keita Mohamed	H	Quincaillerie	06 927 48 55	-4,2549612	15,2321699	16/08/25	
Kimfoko Glanase	H	Dépôt de bois	06 649 72 40	-4,3224809	15,1612865	27/08/25	

Nom et prénom	Genre	Site	N° tél	Latitude	Longitude	Date entretien	Affiliation ⁴⁵
Koulibali Ousmane	H	Dépôt de bois	06 633 80 50	-4,2332203	15,2555359	16/07/25	
Kouroutou Bourouma	H	Quincaillerie	06 933 93 49	-4,2757405	15,2381693	25/07/25	
Lamine	H	Dépôt de bois	05 643 11 11	-4,2548093	15,2771965	14/07/25	
Lamine	H	Quincaillerie	06 603 60 60	-4,3335263	15,1445605	01/09/25	ETS LAMINE
Leme Mohamed	H	Quincaillerie	06 614 48 53	-4,3351864	15,145113	01/09/25	
Loukombo Giscard	H	Quincaillerie	06 914 28 52	-4,3310514	15,1446774	01/09/25	
Louzolo Adèle	F	Quincaillerie	06 926 52 61	-4,3367562	15,1455249	01/09/25	
Ly Hamsa	H	Quincaillerie	06 598 54 54	-4,2645817	15,2356216	16/08/25	
Mabila	H	Dépôt de bois	06 905 30 39	-4,2570343	15,2939158	22/07/25	
Madou Traoré	H	Quincaillerie	06 486 76 25	-4,303809	15,236501	08/09/25	ETS SIDIKI
Mahoukou Valdys	H	Quincaillerie	06 799 66 44	-4,3108678	15,1867257	27/08/25	
Malick	H	Quincaillerie	06 865 02 73	-4,2766614	15,2208485	25/07/25	
Malonga	H	Dépôt de bois	06 944 82 88	-4,2476583	15,2801883	21/07/25	
Mamadou	H	Quincaillerie	05 326 95 26	-4,1913395	15,2468765	28/07/25	
Mamadou	H	Quincaillerie	06 676 89 39	-4,2900175	15,2476043	01/08/25	
Mamadou	H	Quincaillerie	05 525 77 82	-4,2899594	15,2479488	21/08/25	
Mamadou Doukouré	H	Quincaillerie	06 663 38 53	-4,2895301	15,2453046	03/09/25	
Mamadou Nimaga	H	Quincaillerie	06 411 43 44	-4,2658163	15,2474786	30/08/25	
Mamadou Oury	H	Quincaillerie	06 192 88 91	-4,2883474	15,194456	19/08/25	
Mampolo Lionel	H	Quincaillerie	06 552 26 57	-4,3106884	15,1860611	27/08/25	
Mayindou Émilie	F	Quincaillerie	06 686 74 41	-4,3262442	15,1541126	27/08/25	
Mbay Yero	H	Quincaillerie	06 622 78 18	-4,2468154	15,2371409	21/07/25	
Mbaye	H	Dépôt de bois	06 662 09 84	-4,2902709	15,2465619	29/07/25	
Mbaye	H	Quincaillerie	06 662 09 84	-4,289588	15,2460533	31/07/25	
Mbemba Amour	H	Quincaillerie	06 659 55 05	-4,2338551	15,2546967	16/07/25	
Mbemba Olivier	H	Quincaillerie	06 858 71 16	-4,3161601	15,1814336	25/08/25	
Mienandi Bayala Etienne	H	Dépôt de bois	06 918 26 46	-4,3144079	15,1834005	25/08/25	AACL
Mohamed	H	Quincaillerie	06 668 68 97	-4,3039125	15,218814	12/08/25	
Mohamed	H	Quincaillerie	06 925 19 95	-4,3039108	15,2188155	12/08/25	
Mohamed	H	Quincaillerie	06 779 39 73	-4,2320247	15,2784965	20/08/25	
Mohamed Kany	H	Quincaillerie	06 667 49 47	-4,2899279	15,2465107	12/08/25	
Mohamed Masnakin	H	Quincaillerie	06 505 84 41	-4,270138	15,2396555	30/08/25	
Mohamed Sangone	H	Quincaillerie	06 470 71 26	-4,2574357	15,2304128	21/07/25	
Mohamed SMN	H	Quincaillerie	04 422 88 25	-4,2544266	15,2769473	12/07/25	
Mohamed Sokari	H	Quincaillerie	06 917 99 21	-4,2616283	15,2257246	22/07/25	
Mohamed Tandia	H	Quincaillerie	06 648 21 21	-4,2538078	15,2642135	09/08/25	
Morad	H	Quincaillerie	06 603 60 60	-4,3329911	15,1440655	01/09/25	
Moussa Konaté	H	Quincaillerie	06 866 73 92	-4,3150164	15,183528	25/08/25	
Moussa Traoré	H	Quincaillerie	06 405 57 15	-4,2985428	15,1979441	05/08/25	
Moustapha	H	Quincaillerie	06 694 69 40	-4,2862026	15,1933454	07/08/25	

Nom et prénom	Genre	Site	N° tél	Latitude	Longitude	Date entretien	Affiliation ⁴⁵
Moustapha	H	Quincaillerie		-4,250482	15,2659488	09/08/25	
Moutima Eloi	H	Quincaillerie	06 681 11 00	-4,2800733	15,1914855	19/08/25	
Moutou Giscard	H	Quincaillerie	06 669 72 55	-4,3099847	15,1852363	27/08/25	
Ngakou Mohamed	H	Quincaillerie	06 668 68 97	-4,2900619	15,2459753	28/07/25	
Niambanzila Jean-Pierre	H	Dépôt de bois	06 864 94 34	-4,1290779	15,3276323	09/09/25	
Nkouka Guylain	H	Dépôt de bois	06 999 88 18	-4,2914106	15,2458423	30/07/25	
Nkouka Mpolo Yvette	F	Dépôt de bois	06 836 92 74	-4,2916484	15,2472933	30/07/25	
Nzono Mokey	H	Dépôt de bois	06 877 90 08	-4,1194827	15,3593727	03/09/25	
Nzoussi Valdy	H	Quincaillerie	06 534 69 95	-4,3098327	15,1955096	18/08/25	
Oumar	H	Quincaillerie	06 804 29 09	-4,2345193	15,2540531	16/07/25	
Oumar Awe	H	Quincaillerie	06 621 27 59	-4,2907241	15,2533644	03/09/25	
Ousmane	H	Quincaillerie	06 678 64 23	-4,2446315	15,2401868	18/07/25	
Ousmane	H	Dépôt de bois	06 602 07 84	-4,2911982	15,2471365	29/07/25	
Ousmane Diara	H	Quincaillerie	06 980 05 40	-4,2711901	15,2394428	22/07/25	
Rachad	H	Quincaillerie	06 467 24 70	-4,2899306	15,2490275	21/08/25	
Sacko Mamadou	H	Quincaillerie	06 706 89 00	-4,2797357	15,1912397	19/08/25	
Sadia	H	Quincaillerie	06 662 11 52			23/07/25	
Sako	H	Quincaillerie	06 409 30 74	-4,2562552	15,2710549	06/08/25	
Sako Amadou	H	Quincaillerie		-4,2574276	15,2696142	08/08/25	
Sako Bah	H	Quincaillerie		-4,2590567	15,2678062	08/08/25	
Sekina	H	Quincaillerie	06 930 49 51	-4,2842437	15,2168722	24/07/25	
Serge	H	Dépôt de bois	06 921 41 09	-4,2304005	15,2777694	22/08/25	
Seydou Ba	H	Quincaillerie	06 437 89 06	-4,3167027	15,1810854	25/08/25	
Si Ibrahim	H	Quincaillerie	05 560 91 91	-4,255355	15,269945	06/08/25	
Sidi	H	Quincaillerie		-4,2344335	15,2540518	16/07/25	
Sidi	H	Quincaillerie	06 812 18 00	-4,2683256	15,2415243	22/07/25	
Sidi	H	Quincaillerie	05 511 76 94	-4,28145	15,2363818	23/07/25	
Sidibe	H	Dépôt de bois	06 629 77 16	-4,2147985	15,2517794	06/08/25	
Sidibe	H	Quincaillerie	06 813 20 91	-4,3202899	15,1744134	25/08/25	
Sidiki	H	Quincaillerie	06 990 59 51	-4,3006397	15,1983844	05/08/25	
Sila Mamadou	H	Quincaillerie	05 322 41 41	-4,2572205	15,2699917	08/08/25	
Sila Seido	H	Quincaillerie	06 919 95 05	-4,2564496	15,2709438	06/08/25	
SMN Mohamed	H	Quincaillerie	04 422 88 25	-4,2543553	15,2770403	12/07/25	
Souleymane Balam	H	Quincaillerie	06 935 26 80	-4,2661256	15,1937765	09/09/25	
Souleymane Traoré	H	Quincaillerie	05 503 32 61	-4,2998328	15,1983186	19/08/25	
Sow Bassiri	H	Quincaillerie	06 642 05 05	-4,2452576	15,2394074	21/07/25	
Stany Mbongo	H	Quincaillerie	06 772 00 29	-4,290163	15,2480687	21/08/25	
Sy Mamadou	H	Quincaillerie	05 796 05 05	-4,2676297	15,1950269	19/08/25	
Sy Mamadou	H	Quincaillerie	05 726 05 05	-4,2696449	15,1965909	19/08/25	
Sy Mamadou	H	Quincaillerie	05 726 05 05	-4,2717834	15,1938345	19/08/25	

Nom et prénom	Genre	Site	N° tél	Latitude	Longitude	Date entretien	Affiliation ⁴⁵
Sylla Cheikh	H	Quincaillerie	06 664 37 36	-4,2616923	15,2344395	22/07/25	
Tandia Sory	H	Quincaillerie	06 804 09 30	-4,2885875	15,2131338	24/07/25	
Tchatchie	H	Dépôt de bois	06 588 23 83	-4,1432416	15,2845182	01/09/25	
Tchitembo	H	Quincaillerie	06 504 13 32	-4,2485015	15,2799359	21/07/25	
Thidjane	H	Quincaillerie	05 557 45 30	-4,2911314	15,2458234	30/07/25	
Tidiane	H	Quincaillerie	04 454 50 20	-4,2902055	15,2487418	21/08/25	
Wague Dramane	H	Quincaillerie	06 689 90 93	-4,2541603	15,2772252	14/07/25	
Younous Ahmat	H	Dépôt de bois	06 587 82 82	-4,2575649	15,2947692	22/07/25	
Yousseuf	H	Quincaillerie	05 521 37 77	-4,2933024	15,2370682	04/08/25	
Zoubela Bercelan	H	Quincaillerie	06 977 46 91	-4,2820523	15,1920869	07/08/25	
Liste des vendeurs de bois de Dolisie							
Adama Traoré	H	Dépôt de bois	05 046 93 69	-4,1755983	12,6606533	07/07/25	
Biteki Laurent	H	Dépôt de bois	06 619 95 34	-4,2023129	12,6770188	21/07/25	
Bocoum Mamadou	H	Dépôt de bois	04 477 00 00	-4,2059501	12,6783998	30/07/25	
Boungou Aymar	H	Dépôt de bois	06 614 21 89	-4,17816	12,6515226	09/07/25	ETS Bambamba
Dibala Francis	H	Quincaillerie	06 942 59 47	-4,1724032	12,6426829	26/08/25	
Ibrahim Abdouraman	H	Dépôt de bois	05 786 18 18	-4,2075164	12,6793565	30/07/25	
Koungua Gerold	F	Dépôt de bois	05 700 41 85	-4,1776108	12,662184	23/07/25	
Madeke Boris	H		05 590 46 93	-4,2047267	12,6777433	04/08/25	
Madzou Frédéric	H	Dépôt de bois	05 048 58 82	-4,1814553	12,6680565	24/07/25	
Mapana Ulrich	H	Dépôt de bois	06 918 93 48	-4,209662	12,6744932	12/08/25	
Midiengo Virginie	F	Dépôt de bois	05 731 32 57	-4,1696149	12,6555508	08/07/25	ETS GS Service
Missamou Abel	H	Dépôt de bois	04 459 65 27	-4,1776072	12,6622086	31/07/25	
Moumbochis Prince	H	Dépôt de bois	05 372 02 03	-4,2091324	12,673779	04/08/25	
Mouna Moctar	H	Quincaillerie	06 694 37 43	-4,2041541	12,6765733	17/07/25	
Namingui Ngaba	H	Quincaillerie	05 707 07 05	-4,2016239	12,6780105	21/07/25	
Sahel Cheickne	H	Dépôt de bois	06 932 20 21	-4,2047254	12,6781576	30/07/25	
Liste des vendeurs de bois de Ouesso							
Ahmat Marabout	H	Dépôt de bois	06 686 03 12	1,6116863	16,0475691	28/07/25	
Alim bobo fils	H	Quincaillerie	06 969 63 69	1,6105483	16,0502961	05/08/25	GMC
Coulibaly Tieman.	H	Dépôt de bois	06 972 80 94	1,6222583	16,0469693	21/07/25	
Fofie Kevin	H	Quincaillerie	06 713 26 36	1,615995	16,0498314	29/07/25	
Gavoama Martial	H	Dépôt de bois	06 832 76 99	1,6054263	16,0467361	25/07/25	
Ismaël	H	Quincaillerie	06 891 16 54	1,6135438	16,0493467	26/07/25	
Issen Mahamat	H	Dépôt de bois	06 404 05 57	1,6093559	16,0433522	11/09/25	
Konaté Moustapha	H	Dépôt de bois	06 580 52 10	1,6283804	16,0466705	19/07/25	
Mahamat Haroun	H	Dépôt de bois	06 937 52 96	1,6099622	16,0580013	13/08/25	
Mogouessa Kévin	H	Dépôt de bois	06 828 29 20	1,6148338	16,0525534	04/08/25	
Mohamed Ahamat	H	Quincaillerie	06 543 08 80	1,6110707	16,0438913	23/07/25	

Nom et prénom	Genre	Site	N° tél	Latitude	Longitude	Date entretien	Affiliation ⁴⁵
Moussa Mactar	H	Dépôt de bois	06 624 34 27	1,610633	16,0440657	22/07/25	
Mozoka Sabine	F	Dépôt de bois	06 929 03 42	1,6193199	16,0462737	23/07/25	
Nadidi Emmanuel	H	Dépôt de bois	06 594 03 27	1,6285083	16,0504233	05/09/25	
Nzandani Merlin	H	Dépôt de bois	06 425 08 25	1,6164793	16,0516989	29/07/25	
Okombi Isma	H	Dépôt de bois	06 823 20 06	1,6065359	16,0503222	30/07/25	
Silla Adoum	H	Quincaillerie	06 891 29 67	1,6159197	16,0481164	28/07/25	
Souleymane Ali	H	Dépôt de bois	06 414 06 28	1,6132002	16,0448329	23/07/25	
Traoré	H	Quincaillerie	06 450 61 15	1,6138253	16,0493862	29/07/25	
Younous Ibrahim Ahmat	H	Dépôt de bois	06 427 28 18	1,6112645	16,047397	28/07/25	
Youssef Djibrine	H	Dépôt de bois	06 970 45 51	1,6111146	16,0442202	21/07/25	
Liste des vendeurs de bois de Pointe-Noire							
Abdoul Ba	H	Dépôt de bois	04 418 68 77	-4,7553377	11,8653322	28/07/25	
Abdoulaye Diallo	H	Quincaillerie	04 015 69 38	-4,7662731	11,8874217	11/07/25	
Abou Ba	H	Quincaillerie	06 945 92 80	-4,822496	11,9045969	30/07/25	
Ahmadou Ndiouck	H	Quincaillerie	06 440 15 76	-4,6888804	11,9413525	14/07/25	Communauté sénégalaise
AKM	F	Quincaillerie	05 593 82 66	-4,7643847	11,8831124	10/07/25	
Ala Pini Younoussa	H	Quincaillerie	06 457 71 06	-4,7215218	11,9294186	15/07/25	
Alassan Sall	H	Quincaillerie	05 563 84 34	-4,7099003	11,8561113	04/08/25	
Aliou Mbow	H	Quincaillerie	06 636 10 92	-4,7828214	11,8665534	11/07/25	Association des commerçants
Amadou	H	Quincaillerie	05 055 33 03	-4,8159807	11,9075649	28/07/25	
Ba Harouna	H	Quincaillerie	05 322 55 13	-4,8057938	11,8717903	06/08/25	
Ba Wague	H	Dépôt de bois	05 074 39 86	-4,7821104	11,8639074	16/07/25	UNSVBDR
Bakala David	H	Quincaillerie	06 112 04 54	-4,8216575	11,913153	01/09/25	
Bangou Jean-Blaise	H	Dépôt de bois	06 609 24 08	-4,7649227	11,887965	10/07/25	UNSVBDR
Bani et frère	H	Quincaillerie	04 436 56 56	-4,8000575	11,9008697	04/09/25	
Bassana Lenox	H	Dépôt de bois	06 910 03 23	-4,8089163	11,9024331	14/08/25	
Bavoueza Jodel	H	Dépôt de bois	04 498 24 30	-4,7537698	11,9014862	18/07/25	UNSVBDR
Bayenzeba Louivi	H	Dépôt de bois	05 534 18 82	-4,7250286	11,9259473	15/07/25	
Binsamou Andréa	F	Dépôt de bois	06 889 52 73	-4,799871	11,8995515	04/09/25	UNSVBDR
Bocar Sylla	H	Quincaillerie	05 553 74 19	-4,8349443	11,9343331	01/08/25	
Bouanga Noeline	F	Dépôt de bois	06 450 82 73	-4,7915789	11,8881483	26/08/25	UNSVBDR
Cisse Baba	H	Quincaillerie	04 402 95 44	-4,7843067	11,8657567	10/07/25	
Cisse Baname	H	Quincaillerie	05 383 37 88	-4,7836185	11,8660133	24/07/25	
Cisse Mamadou	H	Quincaillerie	06 633 97 97	-4,7843166	11,8658306	10/07/25	
Diao – Dia	H	Quincaillerie	05 377 82 66	-4,8224467	11,9115023	01/09/25	
Diarra Malick	H	Quincaillerie	05 732 47 47	-4,7857936	11,8979916	05/07/25	
Diarra Maliki	H	Quincaillerie	05 732 47 47	-4,781978	11,8666362	07/07/25	
Doukoure Mamadou	H	Quincaillerie	06 960 68 68	-4,822529	11,9053003	30/07/25	

Nom et prénom	Genre	Site	N° tél	Latitude	Longitude	Date entretien	Affiliation ⁴⁵
Établissement SM	H	Quincaillerie	06 831 66 39	-4,7622351	11,872063	09/07/25	
Ets Diallo et frère	H	Quincaillerie	05 012 88 85	-4,7947915	11,9028893	03/09/25	
Ets Jordan	H	Quincaillerie	05 548 80 15	-4,7550233	11,8650405	29/07/25	
Ets Kaloum	H	Quincaillerie	06 823 88 76	-4,7857338	11,9020187	01/09/25	
Gasth Roland	H	Dépôt de bois	05 359 15 75	-4,732426	11,9195297	16/07/25	UNSVBDR
Ghafari Moussa	H	Quincaillerie	04 462 09 06	-4,6884165	11,9408383	14/07/25	
Glouton Romuald	H	Dépôt de bois	06 440 47 17	-4,7354978	11,9162261	17/07/25	
Guisse Moussa	H	Quincaillerie	06 842 34 74	-4,8241964	11,9217128	31/07/25	
Haïdara Idriss	H	Quincaillerie	06 965 71 20	-4,8078335	11,9016089	13/08/25	
Ibrahim Silla	H	Quincaillerie	05 311 13 62	-4,7224092	11,8647491	08/08/25	
Ibrahim Diallo	H	Quincaillerie	04 020 23 89	-4,7058237	11,8543324	04/08/25	
Idris Sall	H	Quincaillerie	06 669 59 87	-4,755085	11,865225	28/07/25	
Kassa Georges	H	Dépôt de bois	05 544 23 24	-4,7828218	11,8642402	10/07/25	
Kazim Dima	H	Quincaillerie	05 793 06 24	-4,7550194	11,8650212	29/07/25	
Keda Benoît	H	Dépôt de bois	06 171 08 02	-4,7840523	11,8654145	08/07/25	UNSVBDR
Keita Fodé	H	Quincaillerie	06 440 95 95	-4,8141383	11,8953467	28/08/25	
Kibangou Béranger	H	Dépôt de bois	05 624 25 76	-4,7990513	11,8986885	05/09/25	UNSVBDR
Kimbata Cédric	H	Dépôt de bois	06 683 01 88	-4,8167232	11,9076848	29/07/25	UNSVBDR
Kinzeye Sages	H	Dépôt de bois	06 877 43 14			15/07/25	
Kipakou Philippine	F	Dépôt de bois	05 532 97 03	-4,7916502	11,8883359	26/08/25	UNSVBDR
Kouma Salin	H	Quincaillerie	06 633 11 03	-4,8082119	11,9019396	14/08/25	
Landou Ngoma Justin	H	Dépôt de bois	04 006 85 66	-4,7557833	11,88706	01/08/25	
Lelo Arthur	H	Dépôt de bois	05 685 60 26	-4,7812452	11,8701287	07/07/25	
Louamba Ulrich	H	Dépôt de bois	05 683 42 25	-4,734158	11,9171364	17/07/25	
Loulangou Kevin	H	Dépôt de bois	05 005 70 87	-4,7203266	11,8637068	08/08/25	
Mabiala Léon	H	Dépôt de bois	05 567 98 46	-4,7917974	11,8870074	21/08/25	UNSVBDR
Mabiala Ray	H	Dépôt de bois	06 823 11 67	-4,7922075	11,8874156	22/08/25	UNSVBDR
Mabika Saviendra	H	Dépôt de bois	06 788 98 14	-4,7350999	11,9166474	17/07/25	UNSVBDR
Madingou Jules	H	Dépôt de bois	06 593 43 56	-4,7345177	11,9168801	17/07/25	UNSVBDR
Makaya Amede	H	Quincaillerie	04 016 25 81	-4,7551012	11,8650146	29/07/25	
Makaya Ngoma Richard	H	Dépôt de bois	05 051 71 05	-4,7995539	11,8982485	05/09/25	UNSVBDR
Mamadou	H	Dépôt de bois	06 950 59 59	-4,7835544	11,8655527	08/07/25	
Mamadou Magane	F	Quincaillerie	05 758 24 54			05/09/25	
Mambou Moïse	H	Dépôt de bois	05 700 60 20	-4,7155459	11,8595509	05/08/25	
Mamoudou Dia	H	Quincaillerie	06 712 28 08	-4,8224983	11,9123782	02/09/25	
Mandondo Armelle	F	Dépôt de bois	05 792 85 74	-4,7771006	11,8644921	23/07/25	
Mavoungou Chanelle	F	Dépôt de bois	06 676 87 51	-4,757809	11,880702	30/07/25	
Mazou Samuel	H	Quincaillerie	05 373 06 06	-4,7645337	11,8851871	10/07/25	
Mbaya Eric	H	Dépôt de bois	05 593 64 39	-4,7521996	11,8644724	29/07/25	
Mboungou Espérant	H	Dépôt de bois	05 737 11 33	-4,7534173	11,9018072	18/07/25	UNSVBDR

Nom et prénom	Genre	Site	N° tél	Latitude	Longitude	Date entretien	Affiliation ⁴⁵
Mbougou Larin	H	Dépôt de bois	05 773 59 35	-4,7535931	11,9015941	18/07/25	UNSVBDR
Medom Djoko	F	Quincaillerie	06 898 25 45	-4,7174448	11,8613615	06/08/25	
Miete Alphonsine	F	Dépôt de bois	05 551 90 26	-4,8158856	11,9072737	09/07/25	UNSVBDR
Miete Marie Jeanne	F	Dépôt de bois	05 078 30 09	-4,7905873	11,8866499	21/08/25	
Mizingou Justice Loïc	H	Dépôt de bois	06 714 62 37	-4,7346191	11,9166806	17/07/25	
Mohamed	H	Quincaillerie	05 012 26 77	-4,7834661	11,8668412	15/07/25	
Moisse Dackis	H	Quincaillerie	05 628 39 59	-4,78396	11,89263	18/08/25	Association des commerçants
Mouendo Punani Raymond	H	Dépôt de bois	05 537 48 35	-4,7924953	11,8877367	22/08/25	UNSVBDR
Moukilou Charlotte	F	Dépôt de bois	06 652 15 30	-4,716666	11,8603634	05/08/25	
Moussassi Rock	H	Dépôt de bois	06 672 31 49	-4,7844417	11,866587	10/07/25	UNSVBDR
Mouzita Oserieux	H	Dépôt de bois	05 605 24 07	-4,800038	11,8985029	05/09/25	UNSVBDR
Mpamba	H	Quincaillerie	05 392 29 56	-4,7975116	11,8782515	05/08/25	
Mpossi Gloire	F	Dépôt de bois	06 431 40 07	-4,7997745	11,9013193	02/09/25	UNSVBDR
Mvoubou Etienne	H	Dépôt de bois	06 870 51 63	-4,8165891	11,9076158	21/08/25	UNSVBDR
Ndjimbi Rodrigue	H	Dépôt de bois	05 383 84 17	-4,7521719	11,8644741	29/07/25	
Ndouassi Salomon	H	Dépôt de bois	06 767 75 59	-4,7995831	11,8982613	05/09/25	
Ngayidou Ibrahim	H	Quincaillerie	05 507 56 31	-4,7547643	11,8643861	11/08/25	
Ngo Ghislain	H	Quincaillerie	04 447 70 77	-4,7174983	11,8616578	06/08/25	
Ngoma Stanislas	H	Dépôt de bois	05 356 17 99	-4,7573949	11,8826999	31/07/25	
Ngongo Romuald	H	Dépôt de bois	05 534 02 58	-4,7829899	11,8654948	07/07/25	Association des dépôts de bois du grand marché
Nkembi Chancelle	H	Dépôt de bois	04 441 80 88	-4,7951093	11,9030117	03/09/25	
NSIMBA Pierre	H	Dépôt de bois	04 434 75 86	-4,7874844	11,8613116	17/07/25	ETS Crois Seulement
Nzahou Etienne	H	Dépôt de bois	05 325 00 30	-4,7322597	11,9193667	16/07/25	UNSVBDR
Oumar Abdoulaye	H	Quincaillerie	05 353 17 59	-4,8426016	11,9370674	01/08/25	
Ousmane Diallo	H	Quincaillerie	06 825 68 69	-4,823749	11,9208714	31/07/25	
Ousmane Doucoure	H	Quincaillerie	05 317 10 10	-4,8004432	11,900405	04/09/25	
Poaty Sylvain	H	Dépôt de bois	05 524 61 99	-4,8162289	11,9103861	20/08/25	
Pongo Jarvis	H	Quincaillerie	06 513 36 78	-4,6897435	11,9428103	14/07/25	Association camerounaise
Sangare Mamadou	H	Quincaillerie	06 459 98 95	-4,7576025	11,8806547	30/07/25	
Sidi Khatri	H	Dépôt de bois	05 712 25 16	-4,7840134	11,8658985	14/07/25	Association des dépôts de bois du grand marché
Sitou Henri	H	Quincaillerie	06 583 23 84	-4,719913	11,8635391	08/08/25	
Soukouna Junior	H	Dépôt de bois	06 633 33 70	-4,782328	11,8647567	16/07/25	Association des dépôts de bois du grand marché
Sylla Aboudoulaye	H	Quincaillerie	05 728 39 39	-4,7631179	11,8772169	09/07/25	

Nom et prénom	Genre	Site	N° tél	Latitude	Longitude	Date entretien	Affiliation ⁴⁵
Sylla Alassan	H	Quincaillerie	06 448 26 15	-4,8481759	11,9033499	05/09/25	
Taty Saffu Rich	H	Dépôt de bois	06 557 41 41	-4,7536643	11,8743202	31/07/25	UNSVBDR
Touba Wague	H	Dépôt de bois	05 750 29 93	-4,7356497	11,916106	17/07/25	UNSVBDR
Traoré Foussen	H	Quincaillerie	05 523 01 61	-4,7876736	11,8632147	21/07/25	
Wavelandou Pascal	H	Dépôt de bois	06 999 55 27	-4,8163285	11,9083601	29/07/25	
Yaka-yaka Arnold	H	Dépôt de bois	05 303 45 26	-4,6943718	11,9411838	14/07/25	UNSVBDR
Yaya Radi	H	Quincaillerie	05 517 16 75	-4,7833211	11,8664645	15/07/25	
Liste des vendeurs de bois de Sibiti							
Abotsi Nonicson	H	Dépôt de bois	06 604 54 45	-3,6786062	13,3419344	20/08/25	
Bakala Willeur	H	Dépôt de bois	06 421 54 51	-3,6819017	13,3450505	08/09/25	
Ets. Toi et Moi	H	Dépôt de bois	06 980 73 71	-3,6846307	13,3523206	12/07/25	
Idoura Moukouanga Geoffrey	H	Dépôt de bois	06 800 65 73	-3,6844133	13,3480683	10/08/25	
Mbambi Paka Adrien	H	Dépôt de bois	06 941 82 59	-3,684268	13,3467362	31/07/25	
Mbela Cyriaque	H	Dépôt de bois	06 934 54 24	-3,6742407	13,3365275	06/08/25	
Sidi Allô Allô	H	Quincaillerie	06 715 50 76	-3,6849683	13,3517883	01/08/25	

Tableau 3 – Liste des scieurs enquêtés

Nom et prénom :	Sexe	Mail	N° tél	Date	Affiliation
Brazzaville					
ETS Duck Service	H		05 359 59 47	13/08/25	
Mr Essou Exaucé	H	essouexauce3@gmail.com	06 964 97 03	28/08/25	
Ndzindzele	H		06 690 15 46	28/08/25	
Nganfina	H		06 470 40 05	13/08/25	
Nkougou Guylain	H		06 999 88 18	31/07/25	
Nsomi Brice	H		05 559 89 91	29/07/25	
Dolisie					
Boungou Aymar	H		06 614 21 89	09/07/25	
Pointe-Noire					
Bala Alban	H		05 688 42 33	16/07/25	
Kionga Lebrave	H		06 964 40 51	08/07/25	
Mabiala Alphonse	H		05 686 21 36		
Malonga Armel	H		06 495 20 33	29/07/25	
Mavoungou Victor	H		04 427 80 07	15/07/25	
Mbanga Mecen	H		05 605 65 22		
Mbouandi Eli	H		05 063 46 61		
Minguine Yvette	F		05 544 73 57	21/08/25	
Nguimbi Ngoma	H		05 622 86 90	10/07/25	
Tchiamou Mavoungou Jean Aimé	H		05 524 42 13	16/07/25	
Zakete Henri	F		04 407 85 07	11/07/25	
Sibiti					

Nom et prénom :	Sexe	Mail	N° tél	Date	Affiliation
Idoura Gilbert	H		05 502 67 47	10/08/25	
Ikounga Cédric	H		06 630 45 25		
Kaboulou Christophel	H		06 822 47 12	10/07/25	
Lono gilbert	H		06 617 40 84	15/08/25	
Madzou Jean Serge	H		06 868 66 56	06/08/25	
Malanda Nitou Épiphanie	H		06 990 44 23	03/08/25	
Moueile Jhins Roland	H		06 852 52 95	09/08/25	Cluster Lek-Bois
Ngoma Albert	H		06 934 93 94	26/07/25	
Ngoulou Richard	H		06 801 48 12	18/07/25	

Tableau 4 – Liste des femmes et autochtones enquêtés

Nom et prénom :	Cat	N° tél	Latitude	Longitude	Date
Brazzaville					
Batnsimba	F	06 915 56 61	-4,2496562	15,2886269	23/07/25
Banzenguil	F	06 788 17 46	-4,2298503	15,2771724	20/08/25
Biakondo Sounda Merline	F	06 814 81 63			15/09/25
Bifouma Denise	F	06 980 92 67	-4,2902247	15,2467355	29/07/25
Itoua Laure	F	06 890 65 44	-4,2479227	15,27992	21/07/25
Kalanga	F	06 464 19 63	-4,2578151	15,2940841	22/07/25
Lespre Kanda	F	06 961 31 23	-4,291221	15,247072	29/07/25
Loutina Nephtalie	F	06 487 14 58			15/09/25
Mateta Raïssa	F	06 181 73 82			15/09/25
Mbemba Brethes	F	06 621 12 28			29/07/25
Ndangui Charlotte	F	06 505 48 32	-4,2577663	15,2941357	22/07/25
Nkouka Mpolo Yvette	F	06 836 92 74	-4,2914698	15,2472367	30/07/25
Ntiburumwe Marie Jeanne	F	05 042 08 22	-4,1424979	15,2910294	11/09/25
Sonsa Baronne	F	06 596 25 73	-4,2572212	15,2937383	22/07/25
Sorelle	F	06 487 37 47	-4,2574167	15,2938378	22/07/25
Tsoko Bertille	F	06 823 11 77	-4,2577642	15,2940057	22/07/25
Wandji	F	06 778 09 76	-4,1296533	15,3507305	09/09/25
Dolisie					
Bikoumou Précieuse	F	05 690 61 58	-4,2076158	12,6755754	29/07/25
Mabanza Aimée	F	06 842 55 53	-4,2078819	12,6759957	28/07/25
Massoumou Aude	F	06 955 71 81	-4,1699595	12,655769	31/07/25
Naingui Terce	F	05 309 61 28	-4,1810972	12,6663465	10/08/25
Ndongo Magalie	F	05 063 28 64	-4,1759813	12,6602141	04/08/25
Ngouma Olive	F	06 958 13 10	-4,2074847	12,6793006	30/07/25
Pointe-Noire					
Akadiri Aïcha	F	06 426 68 00	-4,776112	11,8961079	13/08/25
AKM	F		-4,7644695	11,8834822	10/07/25

Nom et prénom :	Cat	N° tél	Latitude	Longitude	Date
Amoussa Solyate	F	05 700 77 16	-4,7644927	11,8852887	10/07/25
Batantou Jeanny	F	05 396 09 07	-4,7911347	11,8891808	27/08/25
Benamo Mariama	F	06 677 01 07	-4,8083715	11,9001821	28/07/25
Bihangou Elisée	F	06 469 70 81	-4,6940213	11,9411438	14/07/25
Binsamou Andréa	F	06 889 52 73	-4,8000228	11,8997068	04/09/25
Bondi Myriam	F	06 915 20 14	-4,7807791	11,8628232	23/07/25
Bouanga Noeline	F	06 450 82 73	-4,7915277	11,8884496	26/08/25
Boufouanoni Surprise	F	06 557 89 26	-4,8159437	11,9074041	21/08/25
Bouity Mariam	F	05 369 84 84	-4,753745	11,9012833	18/07/25
Boulou Claudia	F	06 468 07 21	-4,7354035	11,8634869	11/08/25
Dalla Awa	F	05 317 81 69			13/07/25
Kipakou Philippine Mymie	F	05 532 97 03	-4,7915663	11,8883125	26/08/25
Loussaloussou Thérèse	F	05 325 19 68	-4,78838	11,862747	21/07/25
Mabika Chantal	F		-4,7879918	11,8628222	22/07/25
Makita Darling	F	06 685 94 36	-4,71553	11,8594819	05/08/25
Makoumounou Ferdiane	F	06 899 24 29	-4,7810737	11,8642856	15/07/25
Mavoungou Chancelle	F	06 676 87 51	-4,7578705	11,8806931	30/07/25
Mayindou Stevie Marlène	F	06 821 65 37	-4,8004634	11,9003217	04/09/25
Mayou Kenmoe Léa	F	05 785 52 93	-4,7246283	11,867155	06/08/25
Mbonga Jolie	F	05 550 09 15	-4,7103497	11,8565332	04/08/25
Mboungou Honite	F	05 372 24 24	-4,6888079	11,9416194	14/07/25
Miete Marie Jeanne	F	05 078 30 09	-4,7905125	11,8866926	21/08/25
Mininbou Kerty	F	06 694 30 09	-4,8000234	11,9007442	04/09/25
Mombo Judith	F	05 022 31 55	-4,7879667	11,8627967	21/07/25
Moukilou Charlotte	F	06 652 15 30	-4,7166359	11,8603788	05/08/25
Mpassi Gloire	F	06 431 40 07	-4,7998488	11,9013343	02/09/25
Ndebeka Judicaël	F	05 397 04 29	-4,7537002	11,9014809	18/07/25
Nkembi Chancelle	F	06 661 82 87	-4,7951253	11,9030985	03/09/25
Nlenvo Divine	F	06 473 00 13	-4,76114	11,8965	23/07/25
Ntountou Anaïs	F	06 469 45 28	-4,8240211	11,9208965	31/07/25
Nzaba Carine	F	06 902 94 92	-4,7967016	11,86877	08/08/25
Soumbou Nadine	F	06 900 99 18	-4,753825	11,9014845	18/07/25
Zakete Henri	F	04 407 80 07			13/07/25

En complément des entretiens systématiques, plusieurs rencontres ont été organisées avec des scieurs et vendeurs de bois de Pointe-Noire, Dolisie et Sibiti, il s'agit des personnes suivantes :

- Pointe-Noire
 - o Nzanga Hecen : président de l'UNSVBDR (patron scieur) – 05 605 65 99
 - o Mabilia Alphonse : vice-président de l'UNSVBDR (propriétaire dépôt) – 05 686 21 36
- Dolisie

- Lussila Philippe (scieur) – 05 593 36 48
- Tijo (scieur) – 05 075 83 00
- Abdoualye (gérant dépôt) – 05 786 18 18
- Sibiti
 - Ngoma Itsou Willy (scieur) – 06 906 37 58/ 05 705 94 94
 - Dengama (menuisier et vendeur de bois)

En ce qui concerne les transporteurs, seuls les transporteurs disposant d'un agrément pour le transport des produits forestiers, conformément aux dispositions de l'article 46 du décret 2002-437⁴⁶, ont été rencontrés dans le cadre de cette étude. La liste des 12 entreprises agréées en 2025 est présentée dans le Tableau 5.

Tableau 5 – Liste des transporteurs agréés pour le transport des produits forestiers

Noms et prénoms ou raison sociale	Origine	Siège social	Références de l'agrément	Contact
SOTRACO	Congo	Pokola	032/MEF/CAB/DGEF/DVRF	
Transport Jeannot Congo (TJC)	Congo	Ouessou	039/MEF/CAB/DGEF/DVRF	
Trans Rapide Congo (TRC)	Congo	Ouessou	012/MEF/CAB/DGEF/DVRF	
Transport Itoua Kevin	Congo	Pokola	010/MEF/CAB/DGEF/DVRF	
Transport Jean Khoury & CIE (TJK)	Cameroun	Ouessou	86/18-UEAC-010G-CM-32	
Sangha Transport	Congo	Ouessou	033/MEF/CAB/DGEF/DVRF	
Trans-Atlantic SARL (TAT)	Cameroun	Brazzaville		
Golden Textile	Congo	Brazzaville	013/MEF/CAB/DGEF/DVRF	
Delta Transport SARL	Cameroun	Ouessou	045/MEF/CAB/DGEF/DVRF	
SOLAF SARL	Congo	Ouessou	017/MEF/CAB/DGEF/DVRF	
Transport Omais Kassim (TOK)	Cameroun	Ouessou	065/MEF/CAB/DGEF/DVRF	

Le Tableau 6 présente la liste des entreprises forestières industrielles interrogées dans le cadre de cette étude. A noter que les représentants de l'entreprise SEFYD n'ont pas voulu répondre à nos questions.

Tableau 6 – Liste des entreprises forestières industrielles interrogées

Entreprise	Nom et prénom	Fonction	Contact
Secteur forestier Nord			
Likouala Timber	Alessio FUSER	Directeur Général	info@likouala.com +242 06 649 00 00
CIB-Olam	Dimitri VOUEMADE	Directeur Général	Accueil.admin@olamagri.com +242 06 900 14 30
IFO	Patrick GEFFROY	Directeur Général	geffroy@ifo-congo.com

⁴⁶ Décret 2002-437 du 31/12/2002 fixant les conditions de gestion et d'utilisation des forêts

Entreprise	Nom et prénom	Fonction	Contact
Thanry Congo	Côme HALLE	Directeur Gestion durable	Come.halle@stc-congo.com +242 06 717 23 07
Secteurs forestiers centre et sud			
Afriwood	Martial FOUTY	PDG	martial.fouty@gmail.com +242 05 392 31
Emerson-Bois	Emery Arsène ALOUNA NGUIE	PDG	emerson.bois_sa@hotmail.com +242 05 527 70 70
STB			
Scierie de la plage	Jonas MOUNKALA		+242 06 95 70 98
Asia Congo Industries	Cyprien LEMBELE		simeonlembele@gmail.com +242 557 94 98
SICOFOR	Philippe ZHANG		phyllozhang@gmail.com +242 05 598 99 87

Autres acteurs

- Usine de panneaux BMR de Kintélé (proche de l'université Denis Sassou Nguesso) : contact 06 18 46 110 ; 06 56 91 182 ou 06 57 34 173