

Regards croisés sur le marché chinois du bois tropical africain : convergences et divergences entre l'amont et l'aval de la chaîne

INTRODUCTION

Le marché chinois du bois tropical africain traverse une phase de recomposition profonde. Entre 2021 et 2025, la valeur des importations chinoises de grumes et de sciages en provenance des pays de la COMIFAC a reculé d'environ 40 %, dans un contexte marqué par la crise immobilière, l'évolution des préférences des consommateurs et l'intensification de la concurrence internationale. Pour les producteurs africains, comprendre ce marché suppose de saisir à la fois la manière dont il est perçu depuis l'Afrique et la manière dont il fonctionne en Chine.

Or ces deux regards sont rarement mis en relation. Les producteurs et leurs intermédiaires décrivent le marché à partir de leur expérience commerciale, tandis que les importateurs et les industriels chinois le décrivent à partir de leurs propres contraintes d'approvisionnement. Chaque maillon observe une partie de la chaîne, mais aucun n'en voit l'ensemble. Cette configuration soulève une question centrale : ***Dans quelle mesure les perceptions des acteurs de l'amont et de l'aval de la chaîne convergent-elles, et que révèlent leurs divergences sur les leviers d'action possibles ?***

Afin de répondre à cette problématique, ce document croise deux études complémentaires. La première, réalisée en interne par l'ATIBT, analyse les chaînes de valeur et la place de la certification à partir d'entretiens menés auprès de 10 concessionnaires, d'agents commerciaux, de courtiers et d'intermédiaires. La seconde, réalisée par Preferred by Nature (PbN) pour l'ATIBT en septembre 2026, étudie le marché domestique chinois à partir d'entretiens avec 12 importateurs et 6 acheteurs finaux.



Figure 1 : Périmètre des deux études le long de la chaîne d'approvisionnement.

Les deux maillons partagent les mêmes constats, mais les expliquent différemment. C'est la confrontation de ces explications qui fait apparaître la décote de fiabilité (voir partie 2.1).

PARTIE I : DES CONSTATS CONVERGENTS

La confrontation des deux corpus fait d'abord apparaître un socle de constats partagés. Qu'ils soient formulés depuis l'Afrique ou depuis la Chine, ces constats décrivent un marché en contraction, dont les critères de choix se transforment et dans lequel la certification ne joue qu'un rôle marginal.



LA RÉFÉRENCE EN MATIÈRE DE BOIS TROPICAL

1.1 Une contraction structurelle de la demande

Le premier point de convergence concerne le recul de la demande. Côté amont, les concessionnaires observent qu'après une période de forte demande en 2022, le marché est entré en 2025 dans une situation de surabondance de l'offre, entraînant une baisse des prix d'environ 20 %. Côté aval, les 12 importateurs interrogés par PbN décrivent sans exception une demande en baisse depuis trois ans. L'un d'eux résume : « aucune essence ne se vend bien » (Importer-06).

Les deux études attribuent ce recul aux mêmes causes : la crise immobilière, avec une chute de 74 % des mises en chantier de logements entre 2020 et 2025, et la montée en puissance des bois de plantation domestiques. Cette convergence permet d'affirmer qu'il ne s'agit pas d'un creux conjoncturel, mais d'une transformation durable du marché.

1.2 Une recomposition des préférences esthétiques

Le deuxième point de convergence porte sur l'évolution des goûts. Plusieurs intermédiaires soulignent que les jeunes consommateurs chinois privilégient désormais des styles d'ameublement plus légers, inspirés du design scandinave. Les acheteurs finaux confirment ce glissement : les 25–40 ans délaissent les bois rouges et sombres au profit de teintes claires, et privilégient l'apparence du meuble plutôt que l'essence utilisée.

Pour les essences africaines traditionnellement rouges, comme le sapelli ou le padouk, cette évolution se traduit par une perte de valeur décorative. Selon Importer-01, leur « attrait esthétique a disparu » auprès des jeunes, et elles sont désormais cantonnées à des usages fonctionnels.

1.3 Une certification sans valeur marchande sur le marché intérieur

Le troisième point de convergence est sans doute le plus net. Côté amont, un concessionnaire indique que le bois certifié est « 15, 20, voire 30 % plus cher que des bois non certifiés », sans que cet écart soit rémunéré par le marché. Côté aval, aucun importateur ne signale de demande domestique pour la certification, et cinq acheteurs finaux sur six déclarent que leurs clients ignorent ce qu'est le FSC. Comme le résume l'un d'eux : « la certification ne fait pas vendre » (End buyer-02).

Les deux études s'accordent également sur l'exception : la certification n'est demandée que lorsque les produits sont destinés à être réexportés vers l'Europe ou l'Amérique du Nord. Ce résultat rejoint la littérature, qui montre que la disposition à payer des consommateurs chinois pour un produit certifié reste faible, de l'ordre de 9 % (Lu et Liu, 2024).

1.4 Une concurrence en tenaille et une gestion du risque omniprésente

Enfin, amont et aval décrivent une concurrence qui s'exerce des deux côtés de la gamme. Par le bas, les bois de plantation et les bois de Papouasie-Nouvelle-Guinée, vendus moins de 3 000 RMB/m³ et livrés en une semaine, concurrencent les essences africaines les moins chères. Par le haut, les bois nord-américains, comme le noyer noir ou le chêne blanc, bénéficient d'une image de prestige et d'une qualité homogène.

Dans ce contexte, la sécurisation des transactions apparaît comme une préoccupation commune. Un agent décrit un acompte de 20 % complété par une lettre de crédit de 80 % comme un véritable mécanisme de gestion du risque, tandis qu'Importer-12 recommande lui aussi le recours à la lettre de crédit pour faciliter les nouvelles relations commerciales.



LA RÉFÉRENCE EN MATIÈRE DE BOIS TROPICAL

PARTIE II : DES DIVERGENCES RÉVÉLATRICES DES POSITIONS DANS LA CHAÎNE

Si les deux études s'accordent sur l'état général du marché, elles divergent sur plusieurs points essentiels. Ces divergences ne signifient pas que l'une des deux études se trompe. Elles révèlent plutôt que chaque acteur interprète le marché à partir de sa propre position, et qu'une partie des difficultés tient précisément à ce décalage de perception.

2.1 Prix ou fiabilité : deux lectures de la perte de compétitivité

La divergence la plus structurante porte sur les raisons de la perte de parts de marché. L'étude amont conclut que les producteurs africains font face « non pas à un marché en demande de diversification, mais à un marché en recherche d'optimisation des coûts ». Le problème serait donc avant tout un problème de prix.

L'étude aval nuance fortement cette lecture. Les importateurs et les acheteurs finaux citent d'abord l'hétérogénéité des lots, l'absence de classement clair, les fissures liées au défaut de séchage, les délais incertains et les prix renégociés en cours de contrat. End buyer-01 demande ainsi que les fournisseurs « classent clairement (grade A, B, C) et expédient par grade et par conteneur ».

Ces deux lectures peuvent être réconciliées à la lumière de la théorie de l'information asymétrique. Lorsqu'un acheteur ne peut pas évaluer la qualité d'un produit avant l'achat, il applique une décote à l'ensemble de l'offre, ce qui pénalise aussi les vendeurs de bonne qualité (Akerlof, 1970). Le prix bas du bois africain ne reflète donc pas seulement sa valeur intrinsèque, mais aussi le coût du risque perçu par l'acheteur. Autrement dit, une partie de l'écart de prix est une **décote de fiabilité**.

Les données de prix confirment cette interprétation. Le sapelli se négocie aujourd'hui autour de 5 000 RMB/m³, alors que le chêne blanc américain est passé de 5 000 à 8 000–9 000 RMB/m³. Même avec un surcoût de certification de 30 %, un bois africain resterait moins cher. Le verrou n'est donc pas uniquement le prix, mais la capacité à garantir une qualité prévisible.

2.2 Les intermédiaires : infrastructure de confiance ou maillon superflu ?

La deuxième divergence porte sur le rôle des intermédiaires. L'étude amont montre que les agents et les courtiers remplissent des fonctions essentielles de mise en relation, de circulation de l'information et de sécurisation des transactions. Comme l'explique un concessionnaire, ces agents « ont un réseau de 4, 5, 6 clients, ils travaillent dans ce réseau depuis des années ». Un intermédiaire explique qu'il va jusqu'à cesser toute relation avec un acheteur qui tente de le contourner.

L'étude aval recommande au contraire de développer des partenariats directs entre producteurs et acheteurs chinois, sur le modèle des missions commerciales du Canada Wood Group. Cette recommandation repose sur une conception des intermédiaires comme simple échelon supplémentaire, qui allonge la chaîne et réduit la transparence.

La sociologie économique permet de comprendre ce décalage. Les échanges marchands sont encadrés dans des réseaux de relations sociales qui produisent la confiance et limitent l'opportunisme (Granovetter, 1985). Dans un marché où, selon un agent, « au bout d'un moment, tout le monde se connaît », les intermédiaires ne sont pas un coût à supprimer, mais une infrastructure de confiance. Les contourner risque de détruire précisément ce qui rend les échanges possibles.



LA RÉFÉRENCE EN MATIÈRE DE BOIS TROPICAL

2.3 La valeur cachée de la certification

Le croisement des parties 2.1 et 1.3 fait apparaître un résultat qu'aucune des deux études ne formule seule. Importer-08 cite parmi ses trois principales difficultés les fournisseurs qui « n'ont pas leur propre concession et achètent les grumes localement ». Or les entreprises certifiées sont précisément des concessions intégrées, disposant d'une ressource propre et d'une traçabilité audité.

La certification possède donc une valeur sur le marché chinois, mais ce n'est pas une valeur écologique : c'est une **valeur de fiabilité opérationnelle**. Elle garantit indirectement ce que l'aval réclame, c'est-à-dire la régularité des volumes, la maîtrise de la ressource et l'authenticité de l'origine. Cette valeur reste aujourd'hui invisible, car la certification est présentée comme un gage de durabilité et non comme un gage de fiabilité.

PARTIE III : ANGLES MORTS ET LIMITES DES DEUX ÉTUDES

Avant de formuler des recommandations, il convient d'identifier ce que le croisement ne permet pas d'établir. Certains segments de la chaîne n'ont été étudiés par aucune des deux études, et chacune présente des limites méthodologiques qui conditionnent la portée de ses résultats.

Le premier angle mort concerne les **concessions à capitaux chinois**. Selon un agent, les opérateurs chinois « tiennent la moitié des opérations en Afrique » et traitent entre eux, avec leurs propres mécanismes de paiement. Ce sont vraisemblablement les principaux fournisseurs du marché chinois, mais aucune des deux études n'analyse leurs pratiques commerciales ni leur rapport à la certification.

Le deuxième angle mort concerne le **Vietnam**. L'étude amont le décrit comme « ce que la Chine était il y a vingt ans » et comme un intermédiaire stratégique entre producteurs africains et marchés occidentaux. L'étude aval ne l'aborde qu'à travers les statistiques d'importation, sans analyser son rôle de transformateur.

Le troisième angle mort concerne les **produits transformés**. Depuis mai 2026, la Chine applique un régime de droits de douane nuls à l'ensemble des pays africains avec lesquels elle entretient des relations diplomatiques. Ce régime vise les placages, parquets, contreplaqués et menuiseries (codes SH 4408 à 4419), mais pas les grumes ni les sciages. Aucune étude n'évalue ce débouché, pourtant cohérent avec les politiques d'industrialisation des pays producteurs.

PARTIE IV : RECOMMANDATIONS

Les recommandations qui suivent s'appuient en priorité sur les convergences identifiées en partie I, et utilisent les divergences de la partie II comme leviers d'action. Elles sont organisées par acteur et distinguent le court terme (un à deux ans) du moyen terme (deux à trois ans).

4.1 Pour les producteurs africains

Pour les producteurs, le levier principal n'est pas de baisser les prix, mais de réduire la décote de fiabilité mise en évidence en partie 2.1. Il s'agit de rendre la qualité lisible et prévisible pour l'acheteur, afin que le prix reflète la valeur du bois plutôt que le risque perçu.

À **court terme**, cette démarche pourrait passer d'abord par un classement clair des bois, par exemple en grades A, B et C, et par l'expédition d'un seul grade par conteneur. Cette demande, formulée explicitement par les fabricants chinois, relève d'un changement de pratique plus que d'un investissement lourd. Elle suppose aussi d'utiliser un nom d'essence unique, accompagné du nom scientifique, sur l'ensemble des



LA RÉFÉRENCE EN MATIÈRE DE BOIS TROPICAL

documents commerciaux, afin de limiter les confusions qui compliquent la fixation des prix et nourrissent la contrefaçon.

Le séchage des sciages avant expédition constitue un deuxième levier immédiat, lorsque la capacité existe. Les fissures et déformations observées dans le climat sec du Nord de la Chine figurent parmi les griefs majeurs des acheteurs, qui rappellent que le chêne américain arrive déjà séché.

Enfin, l'annonce de délais réalistes et le respect des prix convenus conditionnent la confiance : les renégociations en cours de contrat sont l'une des principales causes de départ des acheteurs vers d'autres origines.

À moyen terme, le développement de produits transformés, comme les parquets, les lames de terrasse ou les menuiseries, permettrait de bénéficier du régime de droits nuls et de cibler les segments où le bois africain est le plus valorisé. La mise sur le marché d'essences claires constitue un second axe, à condition d'être menée collectivement avec d'autres producteurs.

Enfin, les producteurs ont intérêt à consolider leurs relations avec les agents commerciaux plutôt qu'à chercher à les contourner. Comme le montre la partie 2.2, ces intermédiaires portent la réputation et l'information qui rendent les échanges possibles.

4.3 Pour l'ATIBT

Plusieurs des difficultés identifiées ne peuvent pas être résolues par une entreprise isolée : l'absence de référentiel commun, le manque d'information partagée ou encore le risque associé aux essences nouvelles. L'ATIBT occupe une position privilégiée pour organiser cette action collective, en lien avec les associations professionnelles chinoises.

À court terme, la priorité consiste à élaborer une grille commune de classement et de dénomination des essences, testée d'abord avec un petit groupe d'exportateurs et d'importateurs avant une diffusion plus large. Cette mesure répond directement au premier grief de l'aval, et le problème qu'elle traite relève de l'absence de référence commune plutôt que d'une limite technologique. Elle peut être complétée par des fiches essences bilingues français-chinois à destination des agents et des importateurs, qui constituent le canal réel de circulation de l'information.

L'ATIBT pourrait également ouvrir, avec la CTWPDA, un canal d'information régulier sur les taxes à l'exportation, le fret, les conditions saisonnières et les changements de politique. Les entretiens menés côté aval suggèrent en effet que c'est l'incertitude, davantage que le niveau des prix, qui pousse les acheteurs vers d'autres origines.

À moyen terme, la diversification vers les essences claires gagnerait à être portée comme une campagne collective, dans le prolongement de l'agenda de valorisation des essences moins connues (LKTS). Chaque essence promue devrait être soutenue par plusieurs fournisseurs engagés, afin de répondre à l'exigence de sécurité d'approvisionnement. La sélection des essences candidates pourrait reposer sur deux critères issus directement de l'aval : une teinte claire et une stabilité dimensionnelle comparable à celle du chêne blanc.

Enfin, l'ATIBT pourrait engager des travaux complémentaires sur les angles morts identifiés en partie III : le débouché des produits transformés sous régime de droits nuls, les pratiques des concessions à capitaux chinois et le rôle du Vietnam comme transformateur intermédiaire.



LA RÉFÉRENCE EN MATIÈRE DE BOIS TROPICAL

4.4 Pour le collectif Fair&Precious

Le croisement des deux études place Fair&Precious face à un paradoxe. Le collectif réunit des entreprises certifiées dont les pratiques répondent précisément aux attentes de l'aval, mais son message principal, centré sur la durabilité, n'a pas de prise sur le marché chinois intérieur. L'enjeu n'est donc pas de changer ce que sont les membres, mais la manière dont leur valeur est formulée.

À court terme, l'argumentaire destiné au marché chinois gagnerait à être reformulé autour de la fiabilité et de l'authenticité, c'est-à-dire de la valeur cachée de la certification mise en évidence en partie 2.3. Le message « certifié donc durable » laisserait ainsi place à un message « certifié donc fiable, authentique et traçable jusqu'à la forêt ».

Ce repositionnement s'accompagne d'un ciblage plus précis. Les fabricants chinois titulaires d'un certificat FSC de chaîne de contrôle, qui réexportent vers l'Europe et les États-Unis, constituent les seuls acheteurs pour lesquels la certification est une nécessité. Ils représentent la grande majorité des certificats FSC délivrés en Chine et sont identifiables dans les bases de données publiques du FSC. Par ailleurs, les membres du collectif, groupe homogène et déjà audité, pourraient constituer le premier groupe pilote de la grille de classement proposée par l'ATIBT.

À moyen terme, la communication pourrait s'appuyer sur un format narratif présentant chaque essence à travers son aspect, ses usages et son origine. Pour des consommateurs qui achètent d'abord l'apparence du meuble, un récit par essence sera plus parlant qu'une présentation institutionnelle des engagements du collectif. Les projets publics et les architectes constituent une cible complémentaire : selon un concessionnaire, le bois certifié est surtout demandé « dans le cadre du domaine public ou par des architectes qui ne souhaitent pas avoir de problèmes ».

Enfin, le collectif a intérêt à exercer une vigilance sur les usages de la certification en aval. Si les pratiques de mélange entre bois certifié et non certifié décrites par certains concessionnaires se confirment, elles représentent un risque direct pour la crédibilité de la marque.

CONCLUSION

Ce document avait pour objectif de déterminer dans quelle mesure les perceptions de l'amont et de l'aval de la chaîne convergent, et ce que leurs divergences révèlent sur les leviers d'action. Les résultats montrent que les deux maillons partagent un diagnostic commun sur l'état du marché, mais qu'ils en tirent des lectures différentes selon leur position.

Les convergences dessinent un marché en contraction durable, marqué par l'évolution des goûts vers des teintes claires, par une concurrence qui s'exerce à la fois par le bas et par le haut de la gamme, et par une certification dépourvue de valeur marchande sur le marché intérieur. Ces constats, formulés indépendamment des deux côtés de la chaîne, constituent un socle robuste pour l'action.

Les divergences sont toutefois plus riches d'enseignements. Elles montrent que la perte de compétitivité du bois africain ne tient pas seulement à son prix, mais à une décote liée au manque de lisibilité de sa qualité. Elles révèlent que la demande de traçabilité en Chine porte sur l'authenticité plutôt que sur la durabilité. Elles rappellent enfin que les intermédiaires constituent une infrastructure de confiance, et non un simple coût. Leur croisement fait ainsi apparaître une valeur de la certification qu'aucune des deux études ne formule seule



LA RÉFÉRENCE EN MATIÈRE DE BOIS TROPICAL

: une valeur de fiabilité opérationnelle, aujourd'hui invisible parce qu'elle est présentée sous l'angle environnemental.

Cette lecture invite à la prudence vis-à-vis de certaines recommandations de l'étude aval. L'assouplissement des interdictions d'exportation de grumes reflète le point de vue des importateurs et entre en contradiction avec les politiques d'industrialisation des pays producteurs. La promotion de la certification auprès des importateurs chinois contredit le propre constat de l'étude sur l'absence de demande domestique. Enfin, la désintermédiation méconnaît le rôle des réseaux dans les échanges.

En définitive, l'enjeu pour le bois tropical africain en Chine n'est pas de vendre davantage, mais de vendre mieux : en rendant sa qualité lisible, en organisant collectivement son offre et en reformulant la valeur de la certification dans les termes qui comptent pour les acheteurs.

RÉFÉRENCES

Akerlof, G. A. (1970). The Market for "Lemons": Quality Uncertainty and the Market Mechanism. *Quarterly Journal of Economics*, 84(3), 488–500.

Denzin, N. K. (1978). *The Research Act: A Theoretical Introduction to Sociological Methods*. New York : McGraw-Hill.

Granovetter, M. (1985). Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. *American Journal of Sociology*, 91(3), 481–510.

Lu, Y. et Liu, Q. (2024). Référence citée dans l'étude amont.

Preferred by Nature (2026). *Study on China's Domestic Tropical Timber Market*. Rapport pour l'ATIBT, 1er septembre 2026.

Spence, M. (1973). Job Market Signaling. *Quarterly Journal of Economics*, 87(3), 355–374.