

Evaluation des produits connexes

Les produits connexes constituent une problématique aussi environnementale qu'économique. Pour se faire une idée des quantités en jeu, il convient de rappeler que le rendement matière de la première transformation qui se situe aux environs de 30 %. C'est-à-dire que pour chaque mètre cube de sciages produit, la scierie génère 2 m³ de produits connexes.

D'un point de vue vocabulaire on différencie les « connexes » des « déchets ». Ce sont tous deux, des sous-produits obtenus durant le façonnage des produits à plus haute valeur, mais les connexes sont utilisables alors que les déchets ne sont pas valorisables voire coûteux pour s'en débarrasser. Avant d'aborder la question « comment valoriser les produits connexes », il paraît opportun de chercher les solutions pour réduire leur quantité.

Le premier curseur est directement lié aux règles de classement qualitatif des bois qui la plupart du temps ne sont pas respectées. En effet, les consommateurs sont habitués à réceptionner des sciages tropicaux de très haute qualité. Les fournisseurs ont probablement entretenu cette habitude en cherchant à se différencier de leurs concurrents par la surenchère de la qualité de leurs produits vendus principalement sous l'appellation de qualité : FAS (First And Second). Les règles de classement sont pourtant bien définies et présentent plusieurs niveaux : Prime, Common and Select, Common n°2, mais chaque entreprise décline les règles de base en les adaptant aux habitudes de leurs clients. On entend ainsi parler dans les scieries du « FAS Europe », du « FAS Chine » du « FAS Afrique du Nord », avec des qualités et des prix très variables. Et les opérateurs ne savent même plus ce qu'est véritablement la qualité FAS lorsqu'un litige se présente.

D'autre part les règles conventionnelles de classement des sciages africains ne valorisent pas suffisamment les pièces de bois (en particulier les éléments de grande dimension). Sans entrer dans le détail, les règles conventionnelles (appelées règles ATIBT) définissent la qualité en fonction du nombre et de la taille des défauts que la pièce comprend. Pour rappel : ces règles proviennent d'une transcription orale des règles « impériales » antérieure et n'ont jamais évoluées. Puisque la position des défauts n'est pas prise en compte, une pièce de bois peut être déclassée alors qu'elle comporte une grande partie de bois encore utilisable. Cette problématique a déjà été identifiée, car en 1976 le CTFT (Centre Technique Forestier Tropical) a édité les règles SATA (Sciages Avivés Tropical Africains) qui se basent sur la notion de rendement. Cette méthode de classement est analogue aux règles NHLA utilisées pour le classement des bois américains ou aux règles MGR pour les bois asiatiques, en étant plus simple. Malheureusement les professionnels ne se sont pas appropriés ces règles assez révolutionnaires qui demandent un appui marketing déterminant. Il faut entendre par là, que la volonté des producteurs ne suffira pas, le consommateur du rapport qualité/prix.

Maintenant : comment valoriser les connexes. De nombreuses entreprises se sont lancés dans la production de nouveaux produits réalisés à partir d'éléments plus petits : des bois aboutés, des carrelés lamellés collés, des lames de parquet reconstitués... Cependant ces produits n'améliorent les rendements matière que de quelques pourcents (une dizaine tout au plus) et les entreprises rencontrent d'importantes difficultés de mise en œuvre notamment avec l'absence de laboratoire commun en Afrique ou en devant faire venir des auditeurs européens pour les certifications.

Enfin le dernier recours, mais pas le moindre, est une valorisation énergétique. Ce sujet va être développé par les prochains intervenants. Elle s'effectue soit en réalisant un combustible transportable et si possible exportable, tels que les plaquettes, les briquettes, les pellets, ou le charbon ; soit en produisant de l'énergie directement utilisable sur place par la scierie et éventuellement par la population environnante. Sur ce dernier point, l'ATIBT a piloté un projet financé pendant 3 ans par le FFEM et l'AFD pour inciter et soutenir les industriels à investir dans une centrale de cogénération. Ce type d'outil est particulièrement utilisé dans le milieu agroalimentaire et plus spécifiquement en Asie du sud-est, mais très peu encore en Afrique.

A ce sujet, il convient de souligner que la CIB (Congolaise Industrielle des Bois) s'est équipée d'une unité de cogénération, qui produit 3,1 MWel et toute la chaleur nécessaire pour le fonctionnement des séchoirs. Cet outil répond parfaitement aux attentes de la CIB qui a bénéficié de l'expérience des filiales du groupe OLAM. On m'a expressément demandé de rester très positif à l'égard de cette technologie, mais quand on y réfléchit il est en fait difficile d'en dire du mal. Produire de l'énergie en se débarrassant d'encombrants, c'est un concept rêvé. Tellement rêvé que la grande question est : « pourquoi les scieries n'ont-elles pas toutes investies dans ce type d'outil ? » La réponse est un problème de contexte. L'époque n'était pas encore assez favorable aux entreprises forestières pour un tel investissement. Pour ne citer que 4 paramètres :

- La centrale de cogénération est un outil qui coûtait presque aussi cher que la scierie elle-même,
- La crise économique de 2009 était encore très pesante
- Il s'agissait d'une nouvelle technologie à maîtriser
- L'administration de certains pays d'Afrique ne définissait pas les taxes à appliquer sur le matériel et la revente d'électricité

Il faut à présent espérer que le marché et les avancées technologiques soient plus favorables à ce genre d'investissement. La taxe carbone qui s'instaure dans les pays européens devrait favoriser le marché du bois énergie.

Point de discussion : il est signalé que la proportion de produits connexes ou de déchets est bien inférieure à 70%. En effet, les sciages comportent une surcote d'irrégularité de sciage et une surcote de séchage qui sont dues mais non vendues. La proportion en volume de ces surcotes varie en fonction des sections des sciages produits ; elle est d'autant plus élevée que l'épaisseur est faible et représente entre 10 et 25 % du volume commercialisé. Egalement le colisage (palette, baguette, bois de protection) nécessite une quantité de bois qui avoisine des quantités similaires. Par conséquent, la proportion de produits connexes ou de déchets est en réalité proche de 50%.

Produits connexes



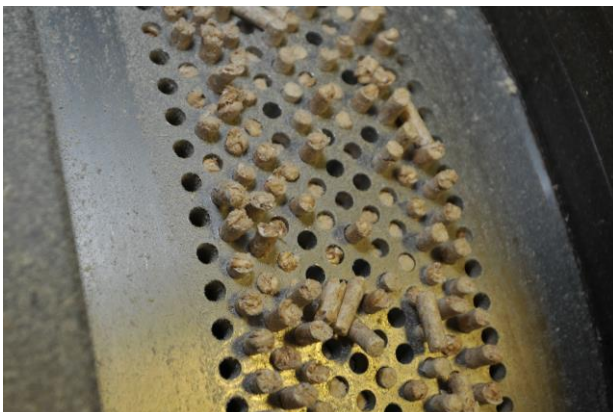
Classement



Carrelets



Pellets



Centrale cogénération

