

LE COMMERCE DES BOIS EN COTE D'IVOIRE ⁽¹⁾

DES DÉBOUCHÉS CONDITIONS DE TRANSPORT ET DE LA FORMATION DES PRIX

par Jean TEILLAC

Docteur en Droit. Diplômé de l'École Libre des Sciences Politiques

TIMBER MARKETING THE IVORY COAST FREIGHT CONDITIONS AND QUOTATION OF PRICES

SUMMARY

A comprehensive study of imports made by the various countries for internal use, together with the distribution of the imported timber to the different branches of industry. Bearing of the financial situation of some of these countries on their import potentiality.

Establishment of prices of basic and substitute species. Comparative isolation of the various markets trading with similar species. Particular influence of American market on the establishment of prices of mahogany and Avodire wood.

Investigation of economical conditions of ocean freight and incidence of freight costs on import cost price.

Investigation of structure of local markets in terms of international situation.

EL MERCADO MADERERO EN LA COSTA DE MARFIL MERCADOS. CONDICIONES DE TRASPORTE Y FORMACION DE PRECIOS

RESUMEN

Estudia el autor con minucia las importaciones recibidas por los paises utilizando la madera, así como la distribución de tales importaciones entre las varias industrias. Incidencia de la situación de las haciendas de ciertos paises sobre la capacidad de importación de estos.

Se analizan también las condiciones económicas del transporte marítimo, así como la incidencia de las cotizaciones de fletes sobre el costo de la madera importada.

Le expone la formación de precios por las especies básicas y de reemplazo, el aislamiento relativo de los varios mercados tratando maderas idénticas. Se indica igualmente el papel especial representado por el mercado norteamericano en la formación de cotizaciones por las maderas de Caoba y de Avodire.

Por fin, se estudia la estructura de mercados locales cuyo desarrollo es vinculado a la situación internacional.

A. — IMPORTANCE ET NATURE DES IMPORTATIONS DES DIFFÉRENTS PAYS IMPORTATEURS

Grâce à une enquête de l'O. E. C. E., nous disposons d'éléments qui nous permettent d'avoir une idée approximative de la capacité d'importation

des différents pays européens. Le tableau ci-après fixe le niveau de consommation annuelle de différents pays avant et après la guerre et donne une

(1) Voir *Bois et Forêts des Tropiques*, n° 31 et 32 l'article du même auteur « Le Commerce des Bois en Côte d'Ivoire. Les Conditions de Vente. La production. La concurrence ».

indication quant à leur capacité future d'importation.

Par rapport à la période d'avant guerre, les pays de l'O. E. C. E. prévoient une augmentation de plus de 80 % de leurs importations de bois tropicaux. Cette augmentation est due à un développement considérable de la capacité de production de contreplaqué de certains pays, l'Angleterre en particulier, et à un accroissement des besoins en bois, dans tous les domaines, qui ne s'est pas limité à la phase de reconstruction proprement dite.

D'autres pays au contraire font preuve de stabilité : la Belgique reste à son niveau antérieur, de même l'Irlande où les caractéristiques techniques des bois tropicaux sont peu connues et où il y a un effort de propagande à faire. La Norvège de son côté, ainsi que l'Autriche sont les seuls pays dont les importations de bois tropicaux soient en baisse. Des difficultés en devises jointes à la mode en faveur des bois blancs dont ils sont largement munis sur place expliquent leur position.

À côté nous voyons la Suisse développer ses achats de 30 % et surtout en provenance du Congo Belge dont le Limbo concurrence fort bien l'Okoumé de l'A. E. F. pour la fabrication des contreplaqués. La Hollande prévoit une importation triplée et déjà atteint plus du double d'avant-guerre. Ses achats portent surtout sur des bois africains, pour le déroulage en particulier. Dans le cadre des bois durs, l'Iroko de Côte d'Ivoire et du Cameroun est concurrencé par le Teck de Java. Quant aux bois rouges, ils lui parviennent de nos territoires ainsi que des territoires anglais.

Le Danemark passé de 10.000 m³ à 12.400 m³, prévoit un niveau ultérieur de 15.000 m³ en grande majorité en provenance d'Afrique.

L'Allemagne occidentale atteint approximativement la moitié de ses achats d'avant-guerre et tend à en retrouver le niveau dès qu'elle ne sera plus limitée en devises. Ses importations lui parviennent presque exclusivement d'Afrique, des différents territoires belges, britanniques et français.

CONSOMMATION DES BOIS TROPICAUX EN MÈTRES CUBES GRUMES

Pays	Avant guerre	1949	1950	Prévisions
Autriche	3.500	800	800	1.250
Belgique	71.000	61.000	73.000	73.000
Pays-Bas	38.000	90.000	90.000	120.000
Danemark	10.000	12.800	12.400	15.000
France	325.000	263.000	290.000	575.000
Irlande	2.000	1.700	2.300	2.300
Norvège.....	12.500	5.000	6.000	6.000
Suède	—	6.000	10.000	10.000
Suisse	30.500	25.000	43.000	43.000
Trieste	2.000	650	2.750	2.750
Royaume-Uni ..	170.000	565.000	765.000	765.000
Allemagne Occ..	500.000	680.000	222.000	500.000
Total	1.165.000	1.098.000	1.517.250	2.113.000

Quant à l'Angleterre, l'augmentation de ses importations révèle l'effort d'équipement de ce pays

pendant la guerre. Le niveau actuel serait un maximum selon les experts anglais, compte tenu de ses possibilités d'approvisionnement en bois américains.

À quels usages sont employées ces importations ?

Principalement à la fabrication de contreplaqué à laquelle conviennent particulièrement l'Okoumé d'A. E. F., le Limba du Congo Belge, l'Ayous de Gold Coast et du Cameroun, le Samba de Côte d'Ivoire. D'après les renseignements donnés, on peut situer comme suit les différentes utilisations des bois tropicaux, par ordre d'importance :

- 1) Industrie du contreplaqué et placage.
- 2) Industrie du meuble.
- 3) Constructions maritimes (navires, ponts de bateaux, revêtements extérieurs).
- 4) Construction de ports et de travaux hydrauliques.
- 5) Chemins de fer (voitures, wagons, traverses).
- 6) Industrie de l'emballage.
- 7) Industrie minière (poteaux de mines).
- 8) Menuiserie d'intérieur (parquetage, revêtements, décoration).
- 9) Industrie du bâtiment.
- 10) Industries diverses (produits chimiques, textiles, instruments de musique, crayons).

Les pourcentages de ces différentes industries varient selon les pays. Le tableau suivant fait ressortir une nette prédominance du contreplaqué pour la France, les Pays-Bas et la Suisse :

Usages	France 1949	Pays-Bas 1949/50	Angleterre 1950	Suisse 1949/50
Contreplaqué	61	64	7,5	60
Placage	14,4	—	—	—
Ameublement	—	12	23	—
Marine	8,9	6	7,5	—
Ponts et				
Chaussées ...	2,65	—	2	—
Bâtiment	2,85	10	—	—
S. N. C. F. ...	2,50	—	19	—
Divers	7,70	8	8	40
Total ...	100	100	100	100

En ce qui concerne l'Allemagne, précisons seulement qu'au cours de la période 1928-1938 près de 75 % de ses importations étaient composées de bois de déroulage et près de 70 % d'Okoumé. Pour les années 1949-50, 43 % des importations étaient effectuées en bois de déroulage mais une grande partie de bois divers, les bois rouges en particulier, étaient également déroulés pour la fabrication des placages et contreplaqués d'ameublement.

En Belgique, le Limba du Congo Belge, bois de déroulage utilisé à la fabrication du contreplaqué représente 60 % des importations.

La répartition des importations pour les années à venir a fait également l'objet d'une étude dont nous donnerons ci-dessous les résultats pour la France et la Belgique en comparant les chiffres avec ceux des années connues.

	France en tonnes		Pays-Bas en m ³	
	1947	Avenir	1949/50	Avenir
Industries de la construction (y compris ponts et chaussées).	3.790	10.000	8.000	15.000
Constructions maritimes	7.578	10.000	5.000	10.000
Ameublement		100.000	10.000	15.000
Placages, contreplaqués	51.997	200.000	55.000	65.000
Divers (y compris traverses)	5.495	55.000	7.000	15.000
	68.860	375.000	85.000	120.000

Il y a lieu de noter, pour la France, que l'année 1947 fut une année où son approvisionnement en bois tropicaux présenta de nombreuses difficultés

principalement dues à la rareté d'espace disponible sur les navires touchant la Côte d'Afrique et au mauvais état du matériel portuaire tant africain que métropolitain par suite de la guerre.

En 1949, la consommation fut de 171.000 tonnes, en 1950 de 188.168 tonnes, la consommation de 1948 ayant été de 240.000 tonnes. Compte tenu de la propagande faite pour les bois tropicaux et de la réduction de nos ressources locales du fait des coupes abusives de la période de guerre, il ne semble pas que le chiffre ci-dessus présente un niveau inaccessible dans un proche avenir, si les prix des bois et des transports maritimes ne facilitent pas trop la concurrence du bois de pays et des autres matériaux.

B. — RÉPARTITION GÉOGRAPHIQUE DES EXPORTATIONS DE LA CÔTE D'IVOIRE

Cet équilibre que nous avons constaté dans la production qui n'est plus essentiellement axée sur l'acajou Bassam, nous allons le retrouver dans les débouchés de cette même production. Ces débouchés ont été considérablement étendus parallèlement à la production elle-même, malgré la crise mondiale et la désaffection de la clientèle à l'égard des bois rouges, par les efforts importants réalisés par le Service Forestier, les producteurs, le Centre Technique Forestier Tropical de Nogent et le COMITÉ NATIONAL DES BOIS TROPICAUX. Tous ces efforts ont tendu à faire connaître et apprécier de nouvelles essences. Les laboratoires spécialisés de Nogent se sont attachés à déterminer les propriétés physiques et mécaniques des bois qui leur étaient soumis ainsi que les conditions techniques optima d'usage. Des échantillons ont été soumis à l'action des intempéries ; les produits de protection ont fait l'objet d'études précises.

En liaison étroite avec les zones de production, la France a été la première à bénéficier de ces efforts et pratiquement toutes les essences commercialisées y font l'objet de transactions. Les autres pays ont plus ou moins suivi son exemple et il est remarquable de noter que certaines essences ont un marché déterminé, ceci soit en raison des besoins propres qu'elles satisfont, soit pour des questions de goût ou d'habitude.

Personne ne s'étonnera ainsi de voir que la Hollande, aux Côtes toujours menacées par la mer, soit un gros consommateur d'Azobé, bois imputrescible, couramment utilisé pour la construction des jetées.

Par contre, pourquoi l'Angleterre est-elle

un gros consommateur de Bilinga pour la construction et la réparation de ses wagons ? et pourquoi la Norvège apprécie-t-elle les débités Okoumé pour les huisseries de portes ? L'Allemagne de son côté apprécie particulièrement le Makoré peu recherché en France par suite des démangeaisons qu'il crée chez ceux qui le travaillent.

Certaines considérations techniques jouent : le Sipo est un bois de gros diamètre dont l'absorption par le marché hollandais est limitée par les dimensions des scies et des dérouleuses en usage dans ce pays et qui ne peuvent accepter des bois d'un diamètre supérieur à 120 centimètres. L'Italie par



Radeau sur la Comoé

Photo Benoit

contre, recherche des gros diamètres et évitera les petits rondins qui donnent un plus fort déchet. L'Iroko est apprécié partout et sa vente suit de façon visible les programmes de construction navale.

Pour les bois de déroulage enfin, les questions d'embarquement sont primordiales ; certains besoins existent et restent difficiles à satisfaire. L'Israël et le Proche-Orient sont un marché potentiel de bois tendres, mais il n'y a pas de liaisons maritimes directes et un transbordement même dans des ports comme Marseille, Gênes ou Trieste, occasionne des retards dont peut souffrir la marchandise. De plus la clientèle orientale n'a pas la faveur des négociants européens qui ne veulent pas courir le risque d'une réfaction sur une marchandise livrée dans un port où il n'existe pas de marché du bois et où les vendeurs sont pratiquement à la merci des acheteurs.

Quelle est la répartition géographique des exportations de la Côte d'Ivoire ?

Pays	Exportations 1950	Exportations 1951
France	31.415 tonnes	15.753 tonnes
Angleterre.....	22.069	3.732
Hollande	17.616	22.031
Allemagne.....	20.077	28.198
Danemark	4.922	7.053
Etats-Unis	4.283	10.201
Dakar	1.723	ignoré
Belgique	1.434	507
Israël	1.033	3.094
Afrique du Nord	1.404	5.644
Finlande.....	590	—
Italie.....	224	942
Norvège.....	216	379
Suisse.....	140	377
Suède.....	ignoré	515
Tchécoslovaquie.....	—	790
Uruguay.....	—	261
Liban.....	—	440

Deux marchés se remarquent, l'un par la chute de ses importations, l'autre au contraire par leur accroissement. Ce dernier, le marché américain, est coutumier du fait. C'est un marché où la mode domine avec violence l'importation des bois tropicaux. Par phases successives, les américains sont acheteurs, surtout d'Acajou et d'Avodiré, au point qu'il a été créé, pour ces essences, une « qualité américaine » sélectionnée. A d'autres périodes, par contre, le marché américain est inexistant au point que les plus belles billes n'y trouveraient pas acquéreurs. L'Angleterre, elle, client assez régulier, a arrêté ses importations de Côte d'Ivoire, tant en raison du développement de la production de ses propres territoires, qui ne supporte ni droits de douane ni surfret, qu'en raison des modifications intervenues dans le régime d'attribution des licences. Depuis le 20 août 1952 aucune licence n'est accordée pour l'importation de bois durs en provenance des pays étrangers à la zone sterling, mesure prise en principe jusqu'à fin décembre 1952.

Les autres marchés ont maintenu pendant ces deux années leurs positions relatives. Il est d'ailleurs intéressant de comparer les chiffres ci-dessus à ceux du tableau reprenant les années 1931 à 1940 que nous reproduisons ci-après qui permet de suivre l'évolution des différents marchés pendant cette période d'une dizaine d'années qui a précédé la guerre. Nous constatons que la part relative de la France a baissé depuis en faveur de l'Allemagne et de la Hollande en particulier. N'oublions pas d'ailleurs que, pour le bois, comme pour de nombreux produits, la Hollande est l'antichambre de l'Allemagne, de même que le Danemark, par la position personnelle de certains importateurs, est celle des pays scandinaves et surtout de la Norvège. L'Allemagne a plus que doublé ses importations, la Hollande quintuplé les siennes ; l'Italie, par contre, a presque disparu et les États-Unis faisaient déjà preuve d'une irrégularité chronique passant de 1931 à 1934 de 15.210 tonnes à 380 tonnes pour remonter trois ans plus tard à 11.530 tonnes.

EXPORTATIONS DE COTE D'IVOIRE PAR PRINCIPAUX PAYS IMPORTATEURS

1931-1940

(en tonnes)

Année	France	Territoires français	Allemagne	Angleterre	Belgique	Espagne	Hollande	Italie	Etats-Unis
1931.....	24.950	320	1.440	—	850	—	500	—	15.210
1932.....	15.420	250	1.740	—	290	—	660	—	2.840
1933.....	29.060	870	3.030	—	310	1.280	1.280	—	650
1934.....	28.660	2.190	2.940	—	380	270	1.640	3.300	380
1935.....	24.660	800	2.880	4.230	490	160	2.400	8.170	2.600
1936.....	24.970	3.180	3.510	250	1.030	—	1.500	3.330	3.420
1937.....	40.040	3.360	10.890	6.820	1.310	—	5.510	4.790	11.530
1938.....	35.250	440	9.520	5.010	950	—	4.190	1.210	8.880
1939.....	20.250	—	—	5.200	—	—	—	—	13.250
1940.....	3.280	—	—	1.980	—	—	—	30	11.500

La zone essentielle d'écoulement de la production de la Côte d'Ivoire est donc la partie industrielle de l'Europe Occidentale; aussi a-t-elle ressenti violemment tous les événements affectant cette zone. Trois pays absorbent à eux seuls 95.982 tonnes sur les 120.047 exportés en 1951, alors qu'en 1950, ces mêmes pays absorbaient 69.108 tonnes sur 107.066.

C. — LES CONDITIONS ÉCONOMIQUES DU TRANSPORT MARITIME

La Côte d'Ivoire, comme toute la côte d'Afrique, est reliée directement à l'Europe par des lignes régulières et également des trampers selon les occasions de fret.

Les lignes régulières se répartissent en plusieurs groupes et plusieurs d'entre elles sont reliées par des accords et forment ce qu'on appelle en Angleterre un «pool», en France une «Conférence».

Ainsi, les lignes anglaises et la Holland West Africa line sont groupées, bien que les premières ne touchent en remontant l'Afrique que les ports anglais et la H. W. A. L. les ports continentaux avec Hambourg comme pointe extrême.

Les lignes françaises et allemandes ne touchent en principe que les ports continentaux, de Bordeaux à Hambourg. Certaines d'entre elles sont groupées en une Conférence :

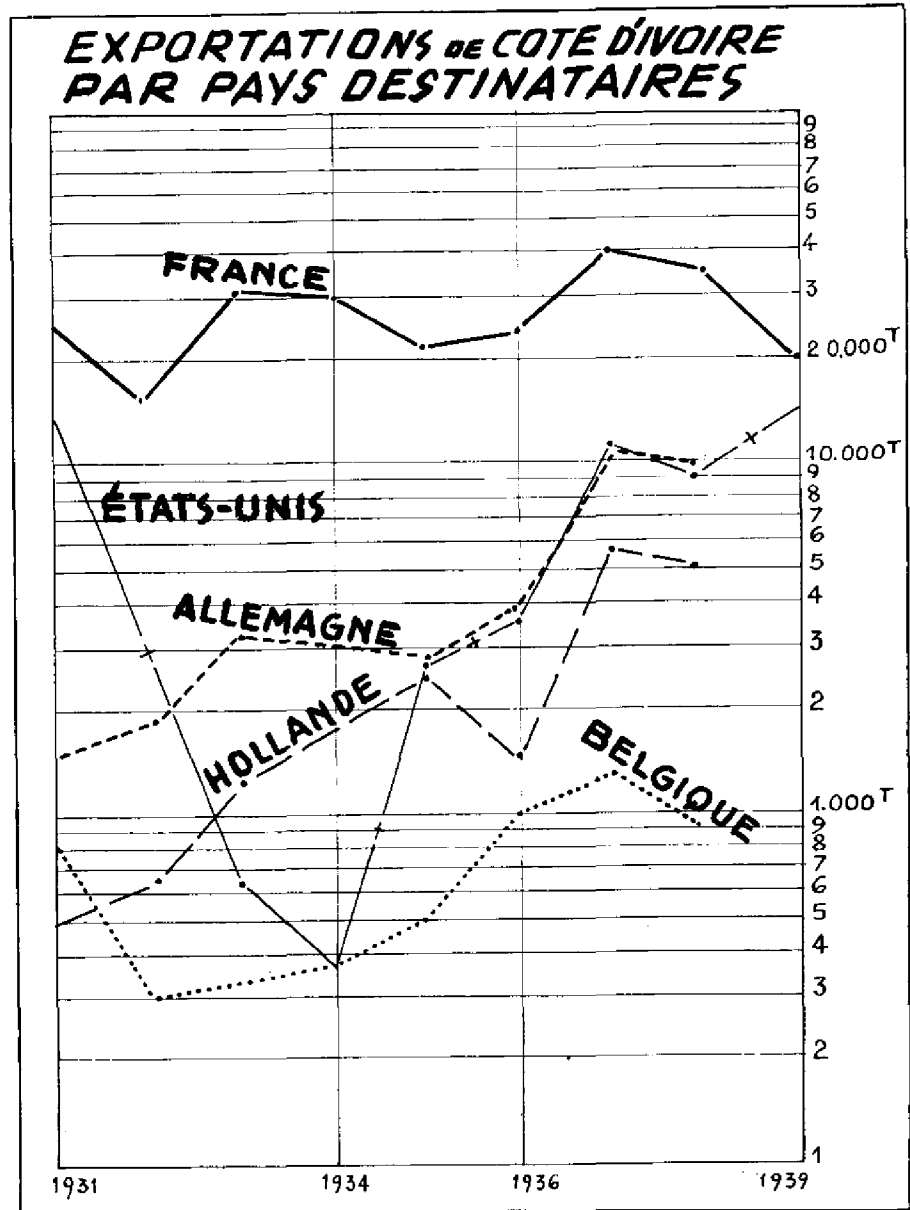
du côté français :

- Les Chargeurs réunis.
- La Société navale Delmas Vieljeux.
- La Société navale de l'ouest.

du côté allemand :

- La Woermann line.

De leur côté les lignes scandinaves, la « Transatlantic » suédoise et la « Hoegh line » norvégienne touchent les mêmes ports que les précédentes ainsi que les ports danois. Elles atteignent également les ports suédois pour la « Transatlantic » et les ports norvégiens pour la « Hoegh Line ». Ces lignes sont hors conférence.



Sur la Méditerranée, enfin, Fabre, Fraissinet et le Lloyd Triestino italien forment une Conférence qui pratique les mêmes conditions que la Conférence de l'Atlantique. Fabre et Fraissinet desservent Marseille, le Lloyd Triestino également ainsi que Gênes et Trieste. L'armement Suisse Nautilus est hors Conférence et touche Marseille et Gênes.

La durée moyenne du voyage, de Côte d'Afrique en Europe est d'environ un mois et varie selon l'encombrement des ports. Un tel encombrement, qui se produit de temps à autre, augmente la durée de rotation des navires et fait parfois abandonner l'escale considérée par certaines lignes. Il est alors très difficile d'obtenir du fret. Au deuxième trimestre 1951 le port de Douala était encombré au point de provoquer une attente de deux à trois semaines avant que les opérations de déchargement ne

puissent commencer. La Holland West Africa line avait supprimé cette escale. Les dates d'arrivée des navires à Abidjan subissaient le contre coup de cet état de choses. Les lignes anglaises avaient, de leur côté, majoré leur taux de fret à destination de Douala comme elles longtemps fait payer aux bois chargés à Abidjan un surfret de L. 1. par tonne.

Quant au taux de fret, si les armements d'une même Conférence pratiquent les mêmes taux, il y a des différences parfois sensibles entre deux groupes de Conférence et les outsiders pratiquent des taux plus élevés en période de pénurie de fret et plus bas en période de baisse des taux de fret. L'inconvénient de ces lignes hors conférence réside en particulier dans l'irrégularité de la rotation de leurs navires.

Après une période de hausse continue des taux de fret, nous sommes entrés dans une période de baisse qui, d'après les compagnies de navigation, aurait atteint son point le plus bas.

Depuis le 1^{er} janvier 1952 les deux Conférences françaises, Atlantique et Méditerranée, ont proposé aux exportateurs africains un contrat de transport de bois, selon lequel, en échange d'une fidélité totale pour la durée du contrat, elles s'engagent à les faire bénéficier d'une ristourne immédiate de fidélité dont le montant a varié jusqu'ici de 5 à 10 % du taux de fret brut qualifié de « taux non contractant ».

Voici les variations des taux de fret par tonne de la Conférence française de l'Atlantique, depuis le 1^{er} janvier 1951, pour les grumes par tonne :

1951	Francs métropolitains
1 ^{er} janvier au 28 février.....	6.600
1 ^{er} mars au 31 mars.....	6.900
1 ^{er} avril au 30 avril.....	7.200
1 ^{er} mai au 30 juin.....	7.700
1 ^{er} juillet au 8 août.....	9.500
9 août au 31 décembre.....	10.500

1952	Taux contractant	Taux non contractant
1 ^{er} janvier 19 au avril.....	9.975	10.500
20 avril au 30 mai.....	9.200	10.500
1 ^{er} juin au 12 juin.....	9.975	10.500
13 juin au 26 juin.....	8.645	9.100
27 juin au 3 août.....	8.170	8.600
4 août.....	7.290	8.100

Cette mesure a pour but, tout en assurant un minimum de tonnage aux compagnies de navigation, de réduire l'incidence considérable des taux de fret sur le prix de revient des bois à l'importation et faciliter ainsi, en période de crise, l'écoulement de la production tout en remplissant les cales des navires.

Le Service de statistique du Ministère de la France d'Outre-Mer a calculé l'importance relative du fret par rapport à la valeur C. A. F. port européen dans le cas de l'Okoumé, qualité Loyale et Marchande :

Période	Importance du fret
Mars..... 1946	60,3 %
Juillet..... 1947	71,7 %
Janvier..... 1948	39,0 %
Août..... 1948	48,8 %
Avril..... 1949	50,3 %
Août..... 1949	50,3 %
Juillet..... 1950	35,7 %
Janvier..... 1951	33,7 %
Avril..... 1951	33,2 %
Juin..... 1951	43,8 %
Janvier..... 1952	37,5 %
Mars..... 1952	35,5 %

Compte tenu du fait que jusqu'à l'été 1952 l'Okoumé a été une marchandise dont le prix, fixé par l'Office des Bois de l'Afrique Equatoriale en raison de son monopole et d'une production plus faible qu'avant guerre, était très surévalué, ce tableau fait nettement ressortir l'importance du fret dans le prix de revient des grumes à l'importation.

Tronçonnage à la scie à chaîne à l'exploitation de la S. C. A.

Photo Allouard.



**D. -- LES PRIX DES BOIS DE COTE D'IVOIRE
A L'EXPORTATION**

NIVEAU DES PRIX F.O.B. PRATIQUÉS POUR LA QUALITÉ LOYALE ET MARCHANDE (40/40/20)
(en francs métré)

Essences	1949		1950				1951				1952		
	3 ^e trim.	4 ^e trim.	1 ^{er} trim.	2 ^e trim.	3 ^e trim.	4 ^e trim.	1 ^{er} trim.	2 ^e trim.	3 ^e trim.	4 ^e trim.	1 ^{er} trim.	2 ^e trim.	3 ^e trim.
<i>Prix en France</i>													
<i>Côte d'Ivoire :</i>													
Acajou, la t.	—	13.500	—	15.000	17.000	20.000	—	30.000	34.000	22.000	19.000	—	—
Tiama, la t.	8.522	—	—	—	—	—	—	21.000	20.000	—	—	—	—
Makoré, la t.	8.600	—	—	—	—	13.000	—	—	—	—	—	—	—
Iroko, la t.	—	—	—	11.500	12.000	15.000	—	—	23.500	23.000	20.000	20.000	16.000
Niangon, la t.	10.000	7.500	—	10.000	10.500	12.500	—	16.000	18.000	16.000	15.000	13.000	12.000
Avodiré, la t.	—	—	—	—	—	—	—	27.000	30.000	—	—	—	21.000
<i>Cameroun :</i>													
N'Gollon, la t.	—	—	—	—	—	—	19.000	—	—	22.500	23.000	—	—
Sapelli, la t.	10.000	11.000	11.000	13.000	10.500	—	18.000	20.000	—	20.000	—	—	—
Iroko, la t.	9.600	9.700	—	12.500	13.000	17.000	19.000	23.000	23.500	24.000	19.000	—	16.000
<i>Prix en Hollande</i>													
Sapelli, m ³	—	8.500	—	10.150	10.150	10.150	14.900	17.000	16.500	16.500	—	11.000	—
(Cameroun)	—	10.000	—	12.000	12.000	12.000	17.500	20.000	19.500	19.500	—	12.500	—
Iroko, la t.	—	9.500	—	—	12.800	13.500	16.500	18.500	—	—	—	—	16.000
<i>Début 1952 la Gold Coast offre des Sapellis présentant un certain ruban au déroulage au prix de 9.000 fr. FOB</i>													
<i>Prix en Allemagne</i>													
Makoré, la t.	—	10.600	9.930	—	—	12.600	13.000	18.700	—	18.900	20.000	16.500	—

Matières premières dont le prix de vente est indépendant du prix de revient, les bois tropicaux voient leurs prix régis par la loi de l'offre et de la demande, les ventes à l'exportation réagissent sur les conditions locales et réciproquement. Les variations de prix sont extrêmement brutales, cas de toute matière première dont le marché est en quelque sorte un marché de spéculation bien qu'en général les exploitants n'acceptent pas de s'engager pour une période supérieure à trois ou quatre mois.

Les prix des différentes essences sont fonction de ceux des essences de substitution, qu'elles proviennent de Côte d'Ivoire ou d'autres régions productrices. Ceci est valable surtout pour les acajous et le samba. L'entrée en scène périodique des acheteurs américains a, d'autre part, une influence très nette sur le marché. Les américains s'intéressent uniquement à l'Avodiré et à l'Acajou, en lots de qualité américaine à des prix plus élevés que ceux de la qualité loyale et marchande ; il en résulte immédiatement une hausse de celle-ci. Toute la série des Acajous : Aboudikro, Sipo, Tiama, pour la Côte d'Ivoire, N'Gollon, Sapelli, pour le Cameroun s'aligne sur les nouveaux prix et par extension le marché des bois d'œuvre suit. De même le retrait périodique des acheteurs américains

détermine également une baisse générale des cours.

Nous allons analyser quelques courbes caractéristiques de cette évolution qui se fait plus ou moins rapidement selon les cas. On remarque d'ailleurs que la tendance à la hausse est lente à s'amorcer. Devant une hausse de 500 fr. par mètre



Chargement des bois en pontée sur un navire.

Photo Rothé.

ube, les acheteurs s'interrogent ; quand la hausse atteint 1.000 fr. par mètre cube, les importateurs ont tendance à accepter immédiatement le nouveau prix pour éviter une nouvelle hausse. En cas de baisse, ce sont les vendeurs qui freinent jusqu'au moment où l'importance de leurs stocks peut les conduire à accélérer eux-mêmes le mouvement pour éviter la dépréciation de leurs bois sous l'influence du climat, des vrillettes ou du taret.

Il est remarquable de constater un cloisonnement relativement étanche entre les différents marchés importateurs. Nous constatons que les prix de certaines essences continuent à se maintenir ou même à monter dans différents pays alors qu'ailleurs la baisse est déjà marquée. Sur un même marché, selon les ports de destination, dans un même port, selon les rapports entre les acheteurs et les vendeurs, les prix varient pour une même essence d'un client à l'autre. Que l'on ne croie pas qu'ils soient faits « à la tête du client ». Nous retrouvons là néanmoins, en dehors des facilités commerciales que tout acheteur peut obtenir de son vendeur pour des transactions plus ou moins importantes, l'influence du caractère personnel si important dans l'exploitation forestière. L'acheteur sait quelle confiance il peut accorder au vendeur pour obtenir une livraison qui lui donne satisfaction et cette confiance se paie. De son côté, le vendeur peut être amené à assouplir sa position selon ce qu'il sait de l'attitude de l'acheteur lors de la réception des marchandises et la façon dont se sont déroulées des affaires antérieures.

Il est cependant possible de grouper des éléments donnant une idée de l'évolution des prix. Il y a lieu de préciser ici qu'un délai d'au moins deux à trois mois s'écoule entre la conclusion du contrat et l'arrivée des bois au quai de débarquement. Les éléments dont nous disposons ne permettent pas de suivre au jour le jour l'évolution d'un marché déterminé, ceci pour deux raisons : en premier lieu les vendeurs cherchent à éviter des engagements de trop longue durée. En cas de hausse des cours ils sont certains de perdre, en cas de baisse ils ne gagneront pas. Les acheteurs seront de plus en plus sévères sur la qualité des lots reçus au fur et à mesure que la baisse s'accroîtra. En second lieu le marché du bois est un marché international. Au fur et à mesure que se développe la hausse des prix, les acheteurs se reportent sur les essences de substitution de Côte d'Ivoire ou d'ailleurs, ce qui augmente les transactions sur ces essences et diminue celles qui ont trait à l'essence de base. De plus, un pays bien équipé industriellement et dont les besoins sont importants, peut accepter des prix plus élevés qui, pour des raisons industrielles ou financières rebuteront d'autres pays amenés à se retirer de la compétition.

Le marché des bois tropicaux se présente ainsi à nos yeux en perpétuel mouvement, nécessitant des producteurs ou de leurs agents un travail inces-

sant, sans qu'aucune position puisse jamais être considérée comme acquise. Une preuve récente en est donnée par les conséquences du développement des exportations des territoires britanniques.

Nous sommes ainsi amenés à constater que la courbe des prix d'une même essence varie selon les pays. Faute de transactions cette courbe peut présenter un palier pour un pays donné et continuer à évoluer pour d'autres pays.

En période de baisse, les acheteurs abandonnent les essences de substitution pour exiger au même prix l'essence la plus caractéristique : l'Acajou en lieu et place du Tiama par exemple.

Le tableau ci-joint montre très nettement la hausse en flèche qui s'est produite en 1950-1951 pour l'Acajou et l'Avodiré, d'abord, sous l'influence du marché américain, puis par réaction pour les autres essences.

Le prix de vente en position F. O. B. de l'Acajou sur la France est passé de 13.500 fr. la tonne fin 1949 à 20.000 fr. puis à 30.000 fr. et même davantage, pour redescendre fin 1951 et début 1952 à 19.000 fr. la tonne dès la disparition du marché américain au cours du second semestre 1951. Sur ce dernier marché, le prix de la qualité américaine était monté au point maximum de 35.000 fr. la tonne F. O. B.

Pendant cette même période : fin 1949 à 1951, le Tiama est passé de 8.500 fr. la tonne F. O. B. à 21.000 fr. puis 20.000 fr. et ne se plaçait que difficilement fin 1952.

Le Makoré a suivi une courbe analogue.

L'Avodiré est passé de 12.000 fr. la tonne F. O. B. sur l'étranger à 25.000 fr. en qualité Amérique en 1950 pour atteindre 42.000 fr. sur le marché américain (époque où il se vendait 30.000 fr. la tonne F. O. B. sur la France en qualité loyale et marchande) et retomber depuis aux environs de 20.000 fr. la tonne. Il ne donnait lieu fin 1952 qu'à d'infimes transactions.

Le Niangon, moins sensible aux caprices de la mode et surtout utilisé en France, est passé pendant cette période de 10.000 à 18.000 fr. la tonne F. O. B. pour redescendre ensuite aux environs de 12.000 fr. la tonne.

L'Iroko, dont le sort est lié au développement des constructions navales est le bois d'œuvre qui subit les plus fortes fluctuations : moins de 10.000 fr. la tonne fin 1949, 13.000, puis 16.000 fr. en 1950 pour atteindre 17.000 fin 1950, 23.000 fr. en juin 1951, se fixer entre 23.500 et 24.000 fr. de juin à octobre et ne se traiter fin 1952 qu'avec difficultés aux environs de 16.000 fr. la tonne F. O. B.

Ne croyons pas qu'au cours de ces deux années le prix de revient en Côte d'Ivoire ait été constant. L'année 1949 fut une année médiocre et depuis, le prix de tous les produits a augmenté. Non seulement les producteurs ont vu le prix du matériel dont ils ont besoin subir une forte hausse, mais la main-d'œuvre a également vu son salaire s'élever

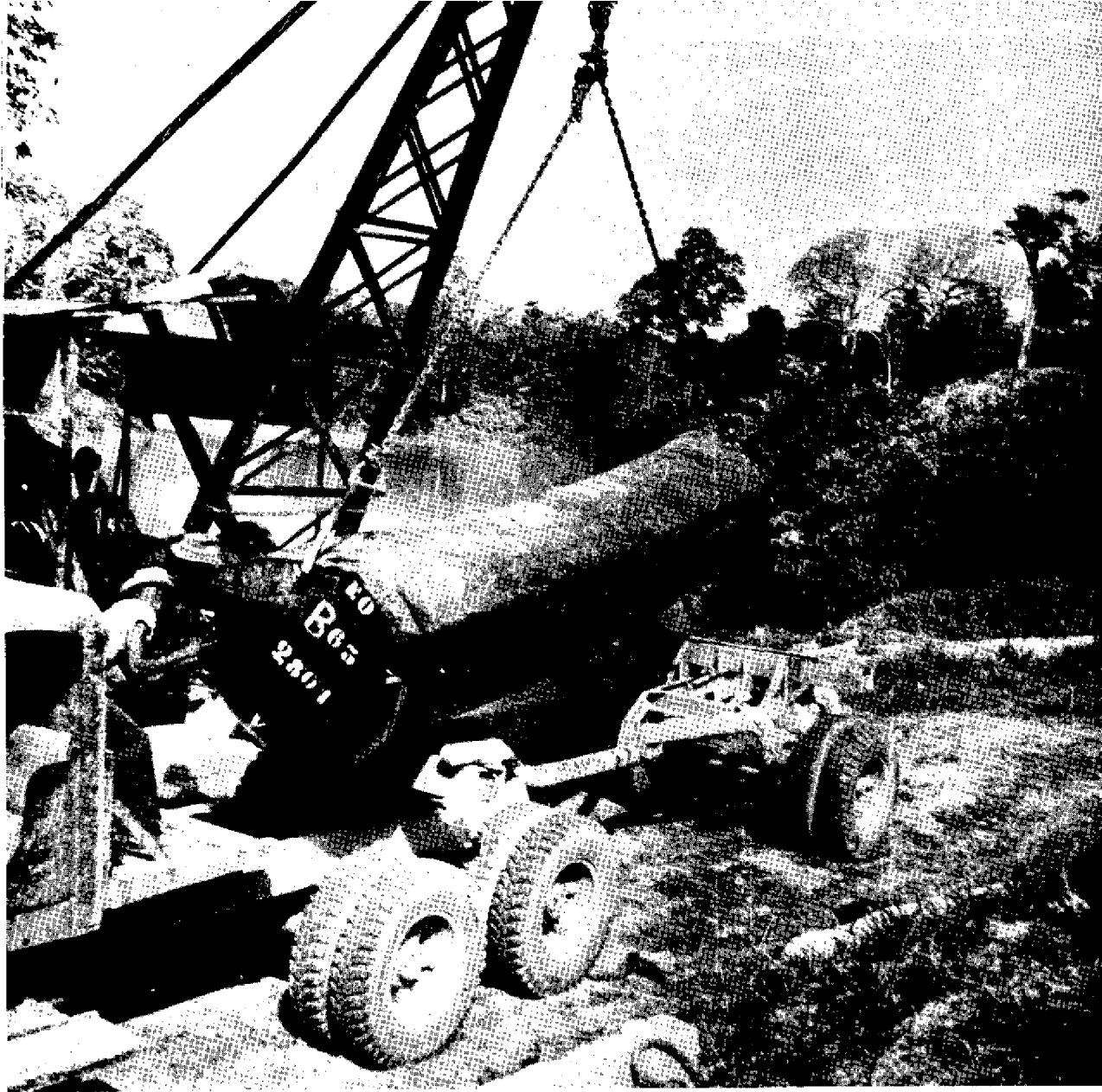


Photo Benoit.

Chargement à la grue de la semi-remorque d'un International L. 190 (Chantiers de la Cote d'Ivoire de la F. E.).

de façon importante. Le développement du territoire et les très importants travaux en cours, tant au titre du port que de la construction d'immeubles en ont aggravé la pénurie.

S'il n'est pas malsain de voir les prix des bois tropicaux revenir à un niveau plus bas, il n'y a pas lieu de souhaiter un effondrement des cours qui compromettrait l'existence de nombreuses exploitations et notre ravitaillement futur. La comparaison du prix des bois tropicaux avec les prix des bois de pays pratiqués en France est sur ce point instructive. Il faut penser qu'au prix des bois de Côte d'Ivoire s'ajoutait en 1951 un fret de 10.500 fr. la tonne et un ensemble de taxes représentant approximativement 8% de la valeur d'importation, soit pour une tonne d'Acajou traitée au cours du

deuxième trimestre 1951 et livrée à la fin de l'été :

Achat.....	30.000 fr.
Fret	10.500 --
Assurance (environ).....	260 --
	<hr/>
	40.760 --
Taxes 8 %	3.261
	<hr/>
	44.021 fr.

— soit environ 33.000 fr. le mètre cube sous palan port français ;

— soit environ 34.000-35.000 fr. le mètre cube sur wagon départ port français.

A la même époque, le chêne, qualité menuiserie, coûtait environ 10.000 à 12.000 fr. le mètre cube grume départ chantier, argument de poids en faveur des amateurs de bois clairs.

E. — LES DÉBOUCHÉS LOCAUX

Il nous reste à voir les débouchés locaux des bois de Côte d'Ivoire, de ces « bois scierie » qui ne sont que le rebut des lots d'exportation. Sur ce point également nous constatons une évolution, caractéristique d'ailleurs, de l'enrichissement du pays. Les débits effectués sur place par les scieries locales ont pour débouché normal les travaux en cours dans le territoire. L'offre est encore loin de répondre aux besoins quoique depuis la fin de 1952 nous assistions à un tassement des demandes.

Avant la guerre de 1914, il n'existait en Côte d'Ivoire que quatre petites scieries, dont trois installées à Grand Bassam, qui suffisaient à alimenter une consommation locale assez faible. En 1949 nous trouvons seize scieries qui ont produit 34.079 m³ contre 24.000 m³ en 1938 et 27.000 m³ en 1939. Ce sont en général de petites ou moyennes entreprises dont quelques-unes ne produisent qu'un à deux mètres cubes de débités par jour. Trois scieries seulement ont une production de l'ordre de 5.000 m³ de débités par an. Les données initiales se sont quelque peu transformées. Il y a même eu en 1951 la mise en route d'une usine de déroulage à Abidjan, qui fabriquait des contreplaqués, mais avec une technique qui n'était pas encore au point.

La main-d'œuvre indigène est d'une qualité médiocre aussi l'essentiel de la production de ces scieries est-il en bois de coffrage et de charpente. La production de bois de qualité menuiserie est très faible. Il y a bien un fabricant de meubles à Abidjan, mais les débouchés locaux ne sont pas très importants.

La consommation des entreprises locales de construction ne se maintient que sous la pression des forestiers et des scieurs. Pour des raisons techniques assez simples, ces entreprises, même à prix égal, auraient tendance à utiliser des bois métropolitains dont la densité est de beaucoup inférieure à celle des bois locaux (0,5/0,6 au lieu de 0,7/1,0). Le poids des pièces de charpente alourdit l'ensemble et les poutres employées doivent être de plus forte section. D'un autre côté la forte densité des bois locaux aggrave les difficultés de manutention, élève le prix du transport au lieu d'utilisation. Ces inconvénients n'apparaissent pas avec les anciennes méthodes de construction de cases en bois couvertes de papp. Il n'en est pas de même pour les immeubles en béton actuellement en construction. Seule l'insistance compréhensible des producteurs locaux empêche les entreprises de construction de s'approvisionner en bois métropolitains.

A Dakar, au contraire, situé dans une région non productrice de bois, la consommation des bois africains est en constante régression malgré un taux de fret Abidjan-Dakar très inférieur à celui dont sont grevés les bois métropolitains. Cette consommation ne se maintient qu'en fonction de la demande indigène. Il en est de même au Togo.

Des efforts sont faits pour développer l'exportation des sciages sur l'Europe et les Etats-Unis mais ils sont actuellement limités par la qualité des débits livrés. La faible spécialisation de la main-d'œuvre locale ne permet pas encore d'assurer des livraisons régulières en sciages de qualité « export ». Il y a lieu de porter une grande attention au conditionnement des lots exportés (respect des dimensions contractuelles), si l'on veut qu'ils puissent lutter contre les sciages des mêmes essences obtenus en Afrique Equatoriale Française et au Cameroun. Il serait souhaitable qu'il puisse en être de même en Côte d'Ivoire.

A l'heure actuelle les exportations de sciages sont très irrégulières. En période d'expansion, les besoins locaux sont difficilement satisfaits. A la clientèle locale des entreprises de construction s'ajoute la clientèle indigène à qui la traite des produits procure des disponibilités. Les prix du marché local sont tels que leur parité en France empêche toute exportation. L'incertitude qui règne sur la qualité livrée fait préférer aux importateurs l'achat de grumes dont ils tireront les sciages désirés, malgré l'important déchet qui résulte du sciage, déchet qui paie un fret, des taxes et des frais de manutention. En période de dépression au contraire, les scieries, qui ne trouvent pas sur place un débouché suffisant améliorent la qualité de leur production par un triage plus sévère et arrivent ainsi à écouler une partie de leur production. Une difficulté non négligeable résulte dans l'absence de séchoirs qui ne permet pas de livrer des bois aussi secs que le désirent les importateurs.

Il y a lieu de tenir compte que les scieries africaines absorbent le tout-venant et le déchet non exportable de la production forestière au point de considérer comme normal un rendement moyen déblité/grume de 50 %. Si l'industrie locale veut exporter régulièrement des débités elle devra s'approvisionner en partie en billes de qualité export. Le rendement moyen sera plus élevé, les débits obtenus seront plus longs mais le prix de revient et par suite le prix de vente plus élevé.

L'approvisionnement des scieries locales est fonction des exportations de grumes. Quand les marchés importateurs sont acheteurs, l'exploitant cherche à y placer la plus grande partie de sa production. Il répugne à céder ses billes à bas prix aux scieries locales. Celles-ci dont l'approvisionnement devient difficile se concurrencent à l'achat et les prix des billes scieries commencent à s'élever tout en restant inférieurs aux prix des billes export. Si une crise se déclanche, les exploitants changent de tactique. Peu désireux « d'écrémer » leurs chantiers des plus beaux arbres, ils préfèrent les laisser sur pied et abattre les arbres facilement exploitables dont le prix de revient est moindre, quitte à les vendre comme bois de scierie à un prix en baisse,

jusqu'au moment où ils décident de fermer leurs chantiers. Le processus inverse tend alors à s'établir. Quelques entreprises ont d'ailleurs leur propre exploitation forestière, ce qui leur assure un certain équilibre : affectation d'une part plus grande de leur production de grumes à la scierie en cas de crise, vente de grumes à l'exportation et achat de grumes scieries quand le marché est favorable.

Sur le plan financier la position des scieries locales est assez délicate, qu'il s'agisse des scieries de la région d'Abidjan ou des scieries de l'intérieur, dites de brousse. Ces scieries sont très sensibles aux périodes de mévente. Leur trésorerie est obérée par le stockage de matière première et de produits finis qu'elles ne peuvent éviter. A ces charges s'ajoute le prix de revient de la main-d'œuvre blanche spécialisée.

Quand le marché des bois à l'exportation est favorable, l'approvisionnement des scieries de la région d'Abidjan, les plus importantes, a lieu pendant la petite saison des pluies : de fin juillet à novembre. Les exploitants profitent de cette saison pour faire descendre leurs grumes par eau et ne pas les grever de frais de transport. Les scieries, qui savent que leur approvisionnement sera difficile pendant la saison sèche, sont conduites à acheter en grumes de quoi assurer leur marche pendant six mois.

Pour une scierie produisant 400 m³ de débités par mois, ce stockage représente une charge de 4.800 m³ de grumes, soit près de 14 millions de francs C. F. A. sur la base des prix de grumes scieries pratiqués fin 1951. Il est à noter que le règlement de cette somme se fait en général, partie comptant, partie par traite à trente, soixante ou quatre-vingt-dix jours.

Pour assurer la satisfaction des besoins de leur clientèle, les scieries tendent à disposer d'un stock de débités correspondant environ à un mois de production. Dans le cas ci-dessus, 400 m³ représentent une valeur d'au moins 4 millions de francs C. F. A. Le règlement des débits vendus s'effectue le plus souvent par traite à 60 jours fin de mois, soit une charge financière d'environ 8 à 10 millions de francs C. F. A.

Il en résulte que fort peu de scieries ont une trésorerie à l'aise, d'autant plus que les frais généraux sont grevés d'une main-d'œuvre européenne très onéreuse. La diversité des essences travaillées et la dureté de la plupart des bois tropicaux imposent



Photo Allouard.

Coll. C.T.F.T.

Emploi du carry-all pour la manutention des grumes sur parc.

en effet la présence d'un affuteur européen et au moins d'un chef de scie européen et leurs salaires sont assez élevés.

En période de mévente des bois à l'exportation, les scieries peuvent s'approvisionner à de meilleures conditions : le prix des grumes oscillant alors entre 1.000 et 3.000 fr. C. F. A. le m³. Elles supportent encore la charge de leurs stocks de débités et le financement de leurs ventes sur une période de un à trois mois.

Si la mévente atteint les débités, ce qui fut le cas fin 1952, leur situation devient plus délicate encore. Les stocks se gonflent, les traites tirées sur les clients sont fréquemment reportées à leur échéance. Il ne peut être question de réduire le stock grumes en dessous d'un minimum assurant le fonctionnement de la scierie pour plusieurs semaines ou plusieurs mois selon sa position : scierie de la région d'Abidjan, scierie de brousse, scierie intégrée ou non à une exploitation forestière.

Dans ces périodes de mévente des débités, les scieurs s'efforcent, comme leurs confrères métropolitains, de ralentir la baisse des prix. La concurrence est aggravée par le caractère périssable du bois et les scieries qui ont des stocks ne tiennent pas à voir ces stocks s'abîmer chaque jour davantage. Les scieries d'Abidjan cherchent à écouler une part plus grande de leur production à l'intérieur et se heurtent aux scieries de brousse dont certaines atteignent une production de 400 m³ par mois.

Ces scieries de brousse sont situées près des chantiers en exploitation et peuvent être alimentées ré-

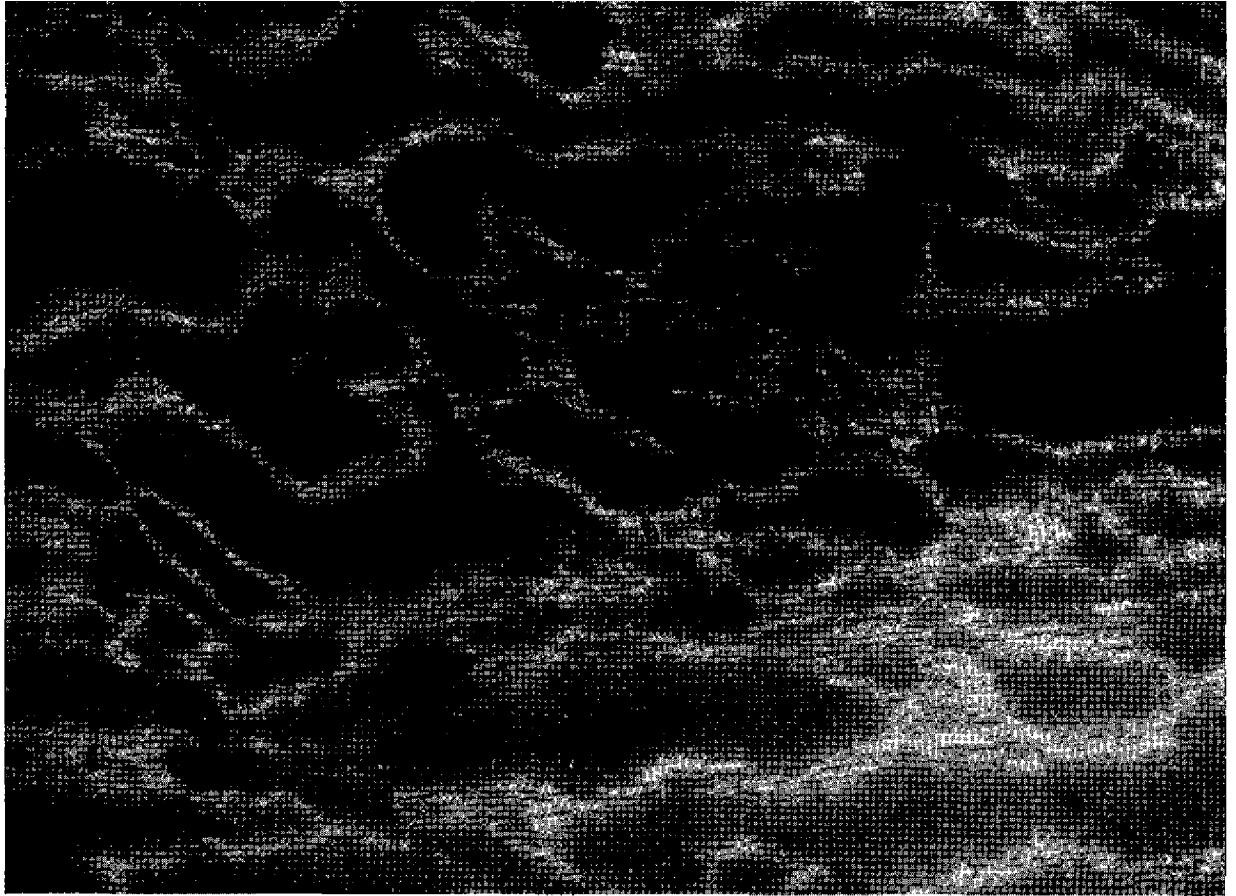


Photo Baumer.

Placage d'Iroko moiré

gulièrement toute l'année, ce qui réduit leurs immobilisations. De plus, leur matière première ne supporte pratiquement pas de frais de transport, il en est de même de leurs débités pour leur livraison aux villages de l'intérieur.

A l'exception d'une seule, les scieries de Côte d'Ivoire sont des entreprises privées utilisant leurs

propres capitaux et disposant de facilités bancaires, mais sans aide gouvernementale. La seule entreprise qui bénéficia d'une telle aide fut la S. A. P. C. I., scierie et usine de contreplaqué. Elle eut à faire face à des investissements considérables en vue d'une production mensuelle de 1.000 m³ de débités pour lesquels se posa un problème de vente.

LE HAVRE

Marché des bois de qualité des territoires français

A la fin du xix^e siècle, l'Europe était approvisionnée surtout par les importations d'Acajou réalisées par l'Angleterre dont Liverpool était le plus grand marché. Le développement des territoires français d'Outre-Mer et leur exploitation a favorisé la création en France d'un centre commercial des bois précieux : Le Havre, particulièrement bien placé pour les réexportations de bois sur toute l'Europe industrielle, tant en rondins qu'en équarris ou en placages et en sciages fournis par notre industrie. Si le Havre a perdu cette prééminence par suite de la naissance des industries allemande et anglaise du contreplaqué, il est resté néanmoins un marché important des bois de qualité et des essences exotiques rares.

Sous l'impulsion de quelques importateurs du

Havre, toute une clientèle, française et étrangère, a contribué à la création d'un marché pour la vente des bois figurés.

Les exploitants forestiers qui n'ont pas pu ou pas voulu vendre de tels bois sur place les envoient couramment au Havre en consignation. Ils savent qu'en raison de l'importance de ce marché ils en tireront un meilleur prix. S'ils ont un agent ou un représentant en France, celui-ci sera qualifié pour défendre leurs intérêts et discuter avec l'acheteur éventuel, importateur ou trancheur, de la qualité de la bille et de son prix.

L'envoi en consignation sur un marché étranger présente toujours des risques, indépendamment du cloisonnement monétaire actuel. Si le marché est momentanément peu favorable, il peut y avoir des

frais à engager pour mettre les bois en magasin, frais que pourra refuser d'engager un représentant étranger. D'autre part l'importance de l'industrie française du placage est un élément de garantie pour le vendeur. La venue périodique sur ce marché du Havre d'acheteurs étrangers ; suisses, allemands, hollandais et même italiens est un facteur non négligeable dans l'établissement des prix.

Du point de vue des acheteurs également, l'exis-

tence d'un tel marché sur lequel arrivent régulièrement des bois de qualité est un facteur appréciable de stabilité des cours et leur assure un approvisionnement facile.

Il dépend essentiellement des importateurs du Havre de maintenir et de développer la place qu'ils ont su acquérir en ce domaine et d'attirer chez eux toutes les billes de qualité produites par nos territoires d'Outre-Mer.

CONCLUSION

Bien que particulièrement sensible aux difficultés de la conjoncture internationale, l'industrie forestière de la Côte d'Ivoire, productrice d'une matière première dont le marché est mondial, a plusieurs fois déjà montré sa vitalité comme le prouve la courbe des exportations de bois de ce territoire.

L'avenir ne se montre cependant pas particulièrement favorable, alors que les bois tropicaux viennent de subir une crise violente d'assez longue durée.

D'une part, les tentatives faites pour développer sur place les industries transformatrices et éviter de grever les sciages, placages et contreplaqués d'un fret élevé supporté également par les déchets, n'ont pas abouti à la mise sur pied d'entreprises rentables.

D'autre part, une lourde menace pèse sur la Côte d'Ivoire comme sur les autres territoires forestiers de l'Afrique française, par la mise en vigueur d'un Code de Travail par trop inspiré des conditions de vie dans la Métropole et mal adapté, il faut bien le dire, aux conditions locales et au rythme de travail des indigènes. L'application de la loi de 40 heures aux exploitations forestières, non seulement pour les blancs mais aussi pour les indigènes, va conduire à une hausse importante des prix de revient. Or, comme nous l'avons vu, le prix de vente des bois est, dans une certaine mesure indépendant de leur

prix de revient, l'exploitant ne pouvant travailler que sur des moyennes, le prix de revient au mètre cube est sensiblement le même pour les bois de choix et les essences secondaires, sous réserve de leurs diverses densités.

Nos bois se heurtent depuis la guerre à la concurrence croissante des territoires étrangers, en particulier des territoires britanniques dont la production de 1951 représente 5 fois la moyenne annuelle 1935-38, alors que les autres territoires ont seulement doublé leur production. Déjà, les bois de Gold Coast et du Nigéria, dont le prix est très bas en raison de conditions très avantageuses de production, sont préférés sur de nombreux marchés.

L'exploitant de Côte d'Ivoire ne risque-t-il pas d'être mis dans l'impossibilité d'écouler sa production dont, rappelons-le, la France n'absorba en 1951, que moins du tiers ?

Le territoire lui-même en subirait les conséquences, tant sur le plan financier, par une réduction de ses ressources, que sur le plan social, par les troubles consécutifs à un tel état de chose, et ceci à un moment où se développent de nombreuses industries à base de cellulose certes, mais concurrentes du bois de menuiserie, telle l'industrie des matières plastiques et ses dérivés.

