



Photo Norton.

Magasin de stockage à Samreboi, Gold Coast. Tous les débits sont sous abri.

CLASSIFICATION ET MESURE DES BILLES ET GRUMES D'AFRIQUE OCCIDENTALE A L'INTÉRIEUR DU COMMONWEALTH BRITANNIQUE

par C. TH. R. DE GRUITER,
*Directeur de l'United Africa Co
(Timber) Ltd.*

SUMMARY

GRADING AND MEASURING OF WEST AFRICAN LOGS AND LUMBER WITHIN THE BRITISH COMMONWEALTH

The history of the trade between west Africa and the United Kingdom shows how to-day's practice of the grading of logs and lumber has been urged on by prevailing circumstances.

In pre-war days the logs could only be sold after their arrival in the United Kingdom. The increase of United States timber trade made an obligation to grade and sell timber on the spot. Among all the grading rules which have been elaborated for that purpose, the « fair average quality » definition has proved to be very useful to importers.

The difficulty is to arrive at a purely mathematical system of grading which would leave no doubt about the quality of the logs and lumber. This is now being discussed internationally.

CLASSIFICATION Y MEDIDA DE VIGOS Y TROZOS EN EL « BRITISH COMMONWEALTH »

El relato del negocio entre el Oeste Africano y el Reino Unido demuestra que los métodos de clasificación de vigos y trozos practicados hasta el día han sido impuestos por las circunstancias existentes.

Antes de la guerra mundial los trozos solo podían venderse después de llegar en el Reino Unido. Pero el aumento del negocio maderero estadounidense rendió obligatorias la clasificación y la venta de las maderas en el lugar mismo. Entre las varias reglas de clasificación elaboradas a tal fin, la definición « fair average quality » se ha revelado muy útil para los importadores.

Todavía se pone la difícil cuestión de lograr a un sistema esencialmente matemático de clasificación que no dejaría ninguna duda sobre la calidad de los vigos o trozos. Este problema se discute ahora al estadio internacional.

HISTORIQUE DU COMMERCE DES BOIS TROPICAUX

Avant d'en venir à la pratique actuelle de la classification et mesure des billes et grumes, il sera non seulement intéressant de passer quelque temps à approfondir l'histoire du commerce entre l'Afrique Occidentale et le Royaume-Uni, mais cela montrera en même temps les développements imposés par les circonstances. Il serait peut-être bon de nous en tenir aux bois tropicaux d'Afrique Occidentale, les bois qui intéressent principalement notre Société et qui ont montré une expansion si remarquable ces dernières années.

Dès avant 1900, les billes arrivaient dans notre pays au port de Liverpool en provenance d'Afrique Occidentale. Elles étaient toujours équarries et sans distinction de qualité. Il n'existait de facilités d'expédition directe de la côte d'Afrique Occidentale qu'à destination de Liverpool. Les billes étaient équarries au début parce que c'était la forme sous laquelle elles étaient produites ; elles étaient ainsi faciles à transporter à travers la forêt. Comme la qualité n'était pas définie il en résultait naturellement qu'il n'était ni possible, ni de coutume de les vendre à terme, et elles ne pouvaient être vendues qu'à l'arrivée quand elles pouvaient être inspectées par leurs acheteurs respectifs. La coutume était de les vendre aux enchères, et les billes étaient rassemblées en plusieurs lots par le personnel des agents qui se spécialisaient dans ce travail ; un tel lot représentait une unité de vente. Pendant de très nombreuses années le commerce s'effectua de cette manière.

Après 1900 et jusqu'en 1914 une partie des expéditions allait à Londres, car parfois un certain tonnage de frêt se trouvait disponible à destination de ce port. Là encore la vente s'effectuait aux enchères. Ce fut pendant cette période que les agents apprirent par expérience quel type de bois les acheteurs recherchaient et ils furent à même de donner aux chargeurs une indication de ce que les acheteurs désiraient : les dimensions voulues, la forme que devaient prendre les billes, comment elles devaient être équarries, par exemple que l'équarrissage devrait être fait parallèlement aux fentes, et un grand nombre de petits détails semblables. Vers cette époque on publia même un petit livret illustré comme guide pour la production de ces billes. De là

on apprit peu à peu que certains chargeurs étaient plus sérieux que d'autres, et les billes portant la marque de ces chargeurs devenaient plus recherchées, mais il arrivait parfois qu'une expédition ne répondait pas à ce qu'on attendait.

Pendant les trois ou quatre années qui précédèrent la première guerre mondiale les affaires devinrent si animées que certaines ventes aux enchères, qui au début ne duraient qu'une après-midi, durèrent jusqu'à deux journées entières.

Nous devrions préciser à ce point qu'il n'y avait pas de ventes directes ou d'exportations sur l'Amérique. L'acheteur américain, comme celui de notre pays, devait aller à Liverpool pour examiner les billes afin d'acheter ce qu'il désirait. Les transactions qui se développèrent avec les Etats-Unis concernaient particulièrement l'acajou, qui s'ajoutait à l'acajou qu'ils recevaient du Honduras.

Il n'y avait à cette époque rien de comparable à la gamme d'essences que nous connaissons aujourd'hui. Outre l'iroko et le noyer en tant qu'essences séparées, tout s'appelait « acajou » et consistait principalement en khaya, mais il y avait aussi du sapelli. Lorsque les représentants des agents évaluaient les colis aux docks et ne pouvaient pas les classer correctement comme acajou, ils devaient les dénommer « bois pour meubles », dénomination qui s'appliquait à de nombreuses essences.

Tandis que jusque-là le commerce s'était développé régulièrement, il n'y avait pas eu de brusque changement de méthode. L'ouverture des hostilités en 1914 fit que certaines billes furent envoyées directement sur l'Amérique. Toutefois, les stocks au Royaume-Uni étaient très importants au début de la guerre et ce ne fut qu'en 1917 que les stocks et les arrivées se tarirent complètement.

Ce fut encore pendant la guerre, en 1918, que l'Amirauté acheta d'énormes quantités de bois pour la fabrication des hélices d'aéroplanes, les constructions de navires et emplois semblables, mais au moment où ces chargements arrivèrent, la guerre avait pris fin et le matériel fut vendu par le gouvernement au commerce du bois, à nouveau aux enchères.

Pendant les années 1919-1920 l'Amérique continua à disposer de lignes directes qui, naturellement, avaient été créées par les conditions de guerre pré-



Photo Shell.

Vérificateurs contrôlant et classant les sciages.

cédentes ; l'Italie entra également dans le commerce et disposa de quelques lignes directes avec l'Afrique Occidentale.

Comme cela s'était produit par le passé, ce fut une de ces époques pendant lesquelles le goût et la demande pour l'acajou disparurent dans notre pays, et le grand public se tourna vers le chêne et le noyer, si bien que l'importance des ventes aux enchères diminua.

Nous avons entendu parler de prix élevés pour les billes : Un des plus anciens membres du commerce se souvient très bien d'un arbre figuré sectionné en quatre billes qui se vendit à la somme énorme à cette époque de 4.000 livres sterling.

Nous aimerions mentionner à ce sujet que ce fut vers 1933 que la United Africa Company installa sa scierie ; le matériau qui y était fabriqué était surtout destiné aux besoins locaux et il n'y avait que des exportations isolées. Nous reviendrons sur ce point lorsque nous étudierons la question des grumes.

Avant la première guerre mondiale on fit une certaine distinction entre les différentes espèces de khaya. On commença à parler d'acajou de Lagos ou de Bénin. Cette distinction n'était basée que sur la provenance et, bien qu'il n'y eût aucune différence botanique ou conditionnelle de qualité, elle amena des différences de prix. Si, par exemple, l'essence ainsi appelée Lagos faisait défaut, le prix de l'acajou de Lagos devenait plus avantageux pour le chargeur. Toutefois, les chargeurs de Bénin appelaient leurs billes « Lagos » et le procédé se trouvait inversé.

Nous aimerions ajouter que la première fois que l'obeche fut vendu dans ce pays, vers 1921, il était si bon marché qu'il ne couvrait pas le coût des enchères et pour cette raison ce fut une des premières essences pour lesquelles des ventes à terme c. a. f. furent effectuées. Ces ventes étaient faites non pas selon la qualité, le volume ou le poids, mais selon le nombre de billes. C'est à cette époque que le commerce du bois commença à vendre également

des billes d'acajou sur une base c. a. f. Bien qu'il s'agît d'un contrat c. a. f. il ne comportait pas encore de description satisfaisante de la qualité et l'on devait se fier à la bonne foi du chargeur.

On aura remarqué que pendant ces nombreuses années sans système propre pour évaluer la qualité des billes, ces dernières continuaient à n'être vendues qu'après inspection par les acheteurs éventuels, et ce fut vers cette époque que les acheteurs commencèrent à s'opposer aux frais élevés de la méthode de vente aux enchères selon laquelle les billes étaient débarquées à un certain port et devaient ensuite être transportées à nouveau pour atteindre leur acheteur définitif.

Création d'un contrôle de qualité

Dès que la seconde guerre mondiale eut éclaté, le « Timber Control » (Contrôle des Bois) devint le principal acheteur de tous les bois y compris naturellement les bois nigériens. La production de la Côte d'Or fut laissée aux Etats-Unis.

On estime que 60 millions de pieds cubes de bois durs étaient requis annuellement et ce fut le second événement d'importance qui changea le caractère du commerce. Car on achetait non seulement l'acajou, l'obeche, le sapelli, le noyer et l'iroko, mais aussi l'agba, l'idigbo et l'abura en particulier. En outre, de nombreuses autres essences étaient achetées mais elles ne convenaient pas et pour cette raison elles ont depuis disparu du marché. Il convient de mentionner deux autres essences, qui sont vendues : le danta et l'opepe.

C'est à ce moment particulier qu'on se posa la question de savoir quelle qualité devait être expédiée et c'est alors que le terme « fair average quality » (qualité loyale et marchande) fut adopté. Ce terme indiquait plus précisément la qualité qui avait été expédiée par des chargeurs sérieux au cours des années passées, mais ceci restait naturellement assez vague. Que signifiait réellement « fair average quality » ? Les évaluateurs regardèrent

dans leurs vieux dossiers et en tirèrent la conclusion que « fair average quality » devait comprendre 40 % de première, 40 % de seconde et 20 % de troisième qualité. Ceci était toujours basé, en fait, sur des billes équarries.

Naturellement, la question se posa alors de savoir comment classer ces billes d'une manière satisfaisante, et ce fut la naissance de l'institution connue sous le nom de « Brokers' Panel » (Commission de Courtiers). Les cinq courtiers qui opéraient à l'époque des ventes aux enchères, les Chaloners, Churchill & Sim, Dobells, Foy Morgan et Learys, avaient tous dans leurs bureaux des personnes qui connaissaient bien la qualité des billes d'Afrique Occidentale, ayant eu la tâche de constituer les lots comme il est décrit ci-dessus, et ces spécialistes, ou experts, se réunirent pour former cet organisme indépendant, le « Brokers' Panel ». C'était une organisation volontaire, qui pendant les hostilités fut principalement composée par des « anciens ».

Avec les achats spécialisés et énormes, un tel organisme impersonnel sous la conduite du gouvernement rencontra des difficultés lorsqu'il dût évaluer un colis qui n'était pas exactement conforme aux pourcentages reconnus : 40 %, 40 % et 20 % et par pure nécessité on créa un système selon lequel les billes « A » étaient évaluées à 100 points, les « B » à 80 et les « C » à 60 points. Le calcul appliqué signifiait qu'un lot de « fair average quality » consisterait en 40 points pour les billes « A », 32 pour les billes « B » et 12 pour les billes « C » ce qui donnerait un total de 84 points.

On pourrait sans doute justifier une autre base, mais celle-ci s'est avérée, en pratique, être une norme utile. Si un lot n'avait pas les 84 points requis le prix était réduit proportionnellement à la différence en points.

Après la guerre le commerce traversa différentes phases qui connurent des ventes contrôlées au commerçant, puis des licences individuelles pour l'acheteur, puis des licences globales, et finalement naturellement la libération complète.

EXAMEN DE LA SITUATION ACTUELLE

Après avoir suivi l'historique jusqu'ici, on verra que la description plus exacte de la qualité est sortie de circonstances extérieures importantes qui nécessitèrent l'application du bon sens à la pratique établie. On pourrait dire que ceci est un trait caractéristique des anglais.

Au cours de récentes discussions qui prirent place à Paris on a essayé d'en arriver à un système purement mathématique de classification qui ne laisserait aucun doute sur la qualité des billes ; mais les billes, étant un produit de la nature, varient sous un rapport ou sous un autre, et nous avons été amenés malgré nous à la conclusion qu'une méthode aussi systématique ne pouvait

réussir et qu'il nous fallait encore compter sur l'opinion d'un expert pour classer les billes. Bien que ce soit peut-être un pas dans la bonne voie que d'avoir un cadre de règles, celles-ci ne pourraient être appliquées que par un spécialiste. Si nous acceptons le fait que dépendre de l'opinion d'un expert signifie que nous aurons également à accepter que cette classification soit faite par un organisme impartial, comme le « Brokers' Panel », ceci est très probablement le meilleur moyen d'obtenir la continuité de la classification.

Il est bien connu que lorsque le marché est faible les acheteurs ont tendance à se montrer plus exigeants en matière de qualité et que dans le cas

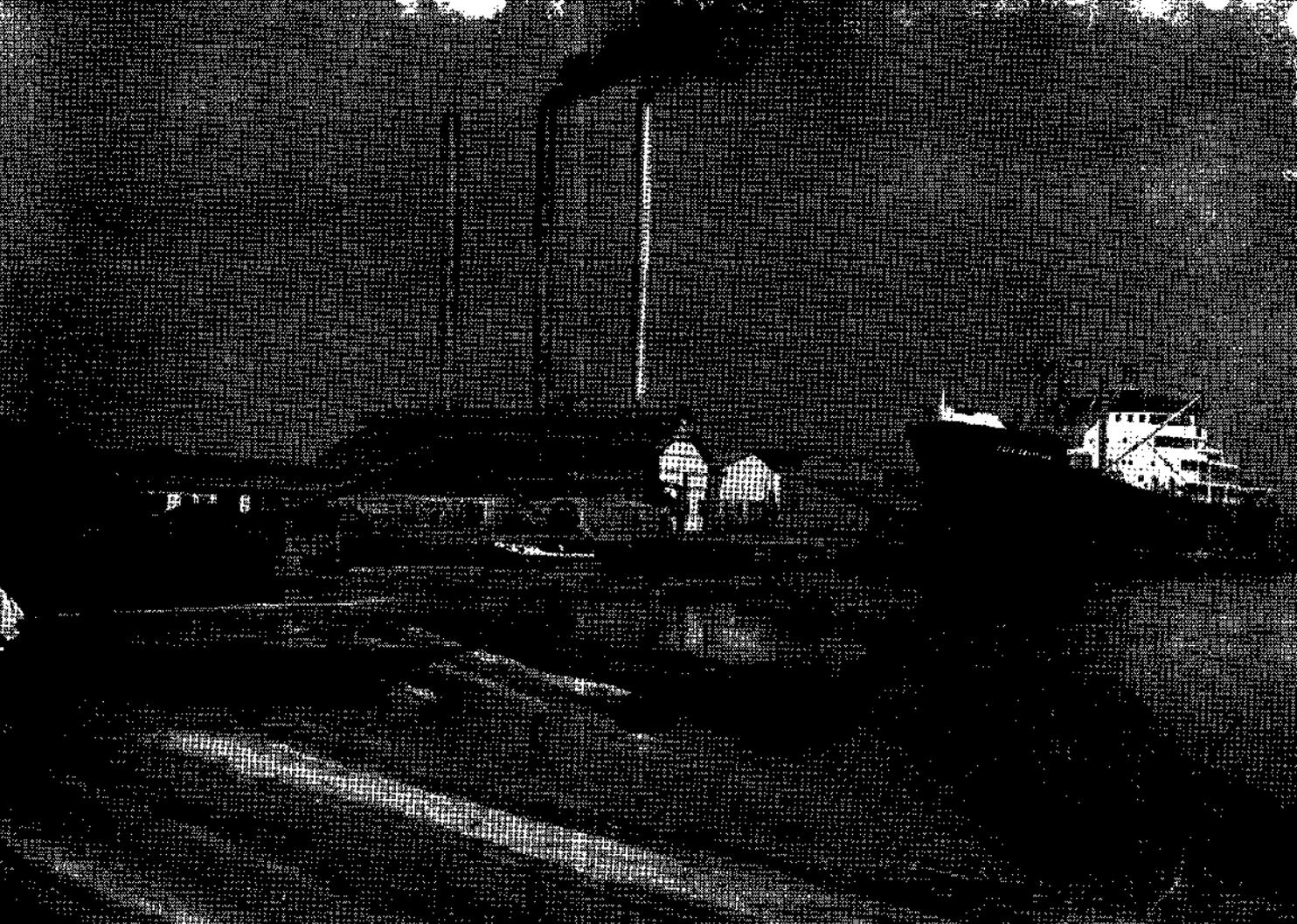


Photo « The Times ».

A Supele, cargo à quai.

contraire la qualité peut tomber. Malheureusement la forêt continuera à fournir la même matière première. Dans une certaine mesure on peut même défendre ce qui précède sur des bases économiques, car dans les périodes de grande demande le plus important est d'obtenir suffisamment de matières premières et l'on peut accepter en conséquence une qualité légèrement inférieure.

Difficultés dans le classement des lots

Le commerce a subi un autre changement en comparaison avec les années d'avant-guerre, et c'est une différence très importante. Alors, les billes n'étaient vendues par le chargeur qu'après avoir été inspectées. Aujourd'hui un lot arrive comme « fair average quality » et a été vendu à terme par le chargeur à l'importateur, ce qui est une situation très satisfaisante, puisque le chargeur connaît sa demande à terme et parfois un lot sera aussi vendu à terme par l'importateur à son destinataire définitif. Cette méthode demande un peu plus d'étude, car en pratique, tout au moins pour certaines essences, il est très difficile de constituer un lot, qui peut n'être que de 25 ou 50 tonnes, selon une spéci-

fication bien équilibrée. Nous donnons dans le tableau de la page 10 quelques chiffres basés sur l'expérience réelle qui montrent qu'une seule bille, d'une manière ou d'une autre, peut provoquer une différence allant jusqu'à 10% dans la proportion des qualités « A », « B » et « C ».

Alors que nous avons dit que le système des 84 points est une norme utile, elle ne donne pas entière satisfaction dans le cas de ces très petits lots, car il est évident que le destinataire définitif a l'intention d'utiliser ce lot pour un but déterminé. Nous pensons toutefois qu'en général le système adopté aujourd'hui pour la classification des billes est satisfaisant et utile. Nous insistons sur ce point parce que nous avons l'impression qu'il existe souvent une tendance à en venir à un système de classification en vue d'un but déterminé, et non pas une classification selon la qualité seulement mais aussi selon les dimensions, la forme, etc...

D'après le système de classification actuel il est déjà difficile d'obtenir une classification uniforme dans le pays de production, car les personnes qui se trouvent sur la Côte d'Afrique ne sont pas en contact avec les utilisateurs du matériau, et elles n'ont

aucun moyen de juger du résultat de leur classification. C'est pour cette raison que nous jugeons utile, lorsque ces personnes se trouvent en Angleterre, qu'elles aient l'opportunité de voir de temps en temps leurs lots une fois arrivés à destination. Nous sommes persuadés qu'une spécialisation plus grande de la classification des billes pour des buts déterminés serait absolument impropre et impraticable.

Classement des grumes et sciages

Pour bien comprendre ce qui s'est passé en Gold Coast et en Nigéria, nous allons prendre en exemple la United Africa Company.

Alors qu'à l'origine les usines expédiaient des « Premières Qualités » avec une quantité limitée de « Sélectionnés » qui ne se distinguaient des précédents que par une plus forte proportion de bois tout venant, lorsqu'elles accédèrent à une période de production intense, d'autres qualités entrèrent en ligne, telles que :

- Narrows,
- Shorts,
- Squares,
- Flooring Blocks and,
- Flooring Strips,

ceci afin de permettre d'absorber le maximum de la production brute disponible. Il est intéressant de noter que l'acajou de Sapelli comme matériel pour parquet en carreaux ou en bandes commençait juste à s'imposer lorsque la guerre éclata.

La base de la production de grumes venait de l'usine de la United Africa Company en Nigéria, mais une certaine quantité de bois de Gold Coast

se trouvait aussi sur le marché encore que la production de cette provenance avec son importance actuelle n'ait pas encore démarré.

La fin de la guerre représente un autre tournant important dans le changement de structure, en ce sens que c'est alors que l'on assista au développement de la qualité F. A. S., première et deuxième dans la proportion de 40 % de première et 60 % de deuxième, s'alignant ainsi avec la classification américaine usuelle.

Depuis la fin de la guerre le marché a graduellement évolué depuis une situation où la demande de bois sous quelque forme que ce soit était très grande, jusqu'à une situation où cette marchandise est achetée selon son mérite.

Le résultat évidemment a été que les qualités les moins appropriées ont disparu de la liste des exportations. On peut dire que, à l'heure actuelle, le commerce de bois scié de l'Ouest Africain est établi sur des bases solides.

La classification minimum pour le F. A. S. est maintenant 6 pieds et au-dessus formant une moyenne de 9 pieds et 6 pouces, et pour N° 1 courant, 6 pieds et au-dessus formant une moyenne de 9 pieds et 4 pouces.

Nous verrons que le caractère de la production a considérablement changé, ce qui se comprend très facilement. Ce sont maintenant les exportations qui représentent la base de l'industrie alors que le marché local n'absorbe qu'une beaucoup plus faible part de la production totale. On peut néanmoins espérer que cette production se développera progressivement. La classification d'un nombre important de qualités et de dimensions a compliqué considérablement l'aspect de la production. Le développement n'a pas été constant. Il a fallu du temps pour apprendre aux Africains à classer suivant les règles.



A Sapele, magasin à air conditionné d'une usine de contreplaqué.

Photo U. A. C.

*Chaîne de triage
circulant dans la
deuxième partie de
la scierie.*

Photo Shell.



mais on peut dire maintenant à juste titre que les qualités des principaux exportateurs sont conformes aux règles établies.

Nous aimerions insister sur ce dernier point qui est de la plus haute importance. A titre d'exemple, la qualité « **number one common** » dispose maintenant d'un marché solide puisqu'il est possible de se fier à sa classification sans parler peut-être du fait que la qualité « **Ouest Africain N° 1 courante** » a moins de défauts que son équivalente américaine, ce qui se comprendra aisément si l'on songe que ces bois tropicaux sont obtenus à partir d'arbres beaucoup plus gros.

Nous avons le sentiment qu'en ce qui concerne les grumes sciées, le développement n'a pas encore atteint son stade final et si nous entrons un peu plus dans le détail, nous dirions que la matière première fournie par la Région des Tropiques aux scieries représente les basses qualités de ce que fournit la forêt tout au moins pour la plupart des essences, les meilleures qualités étant réservées à l'exportation sous forme de billes.

Les exigences de l'économie actuelle rendent

nécessaire de débiter en grumes la plus grande proportion possible de bois brut avec comme conséquence, la nécessité de commercialiser un grand nombre de qualités autres que la F. A. S.

La liste de ces qualités se présente aujourd'hui comme suit :

- F. A. S.,
- N° 1 Common & Selects.,
- Narrows.,
- Shorts.,
- Flooring Blocks.,
- Flooring Strips, and.,
- Furniture Squares.

Nous avons à l'heure actuelle dans ce pays environ 20 qualités sur lesquelles viennent se greffer les différentes dimensions dans lesquelles elles sont produites, mais pour pouvoir utiliser toutes ces différentes qualités il est indispensable d'avoir un classement très strict ; car dans le bois où ces qualités ne seraient pas bien définies leur multiplicité serait un facteur de confusion et de désordre nuisible au commerce.

EVOLUTION SOUHAITABLE

Les scieries s'efforcent d'obtenir à partir de leurs matières premières les meilleures qualités possibles. Par conséquent toutes les autres qualités s'améliorent obligatoirement et l'expérience a montré

qu'il est possible de prévoir approximativement le pourcentage de ces qualités inférieures. A court terme cependant, la production varie de façon importante suivant la qualité des billes disponibles

au moment considéré. C'est pourquoi nous croyons que le système qui prévoit de vendre séparément chaque qualité n'est peut-être pas la méthode la plus économique pour résoudre le problème.

Afin d'assurer un courant aussi régulier que possible de la marchandise au port et du port d'embarquement aux marchés mondiaux, il semblerait désirable que la vente soit effectuée de telle façon qu'elle absorbe la production totale telle qu'elle parvient de son lieu d'origine s'assurant ainsi qu'il n'y a pas de spécification ou de qualité en souffrance parce que des quantités suffisantes n'ont pas été accumulées.

Jusqu'à présent, la classification s'est en quelque sorte développée parallèlement au système américain. On peut douter que ceci corresponde réellement aux besoins des marchés européens. Pour trouver la solution adéquate, il conviendra d'entreprendre une étude du marché beaucoup plus poussée en vue de connaître les utilisations finales. On peut déjà dire que les dimensions coupées à l'avance ne constituent pas une solution exacte. Le laps de temps qui s'écoule entre l'usinage et l'utilisateur final est beaucoup trop considérable pour qu'une telle opé-

ration puisse jamais être un succès. En effet, en considérant le temps qu'il faut pour que l'usine puisse produire des dimensions données et puisse les expédier, il y a un risque que la qualité demandée à l'origine ne corresponde plus aux besoins au moment où la marchandise sera livrée.

Nous estimons que la classification des bois équarris constitue un problème des plus compliqué du fait que chaque marché a ses besoins particuliers. Il est même remarquable de noter que les essences en vogue dans un pays donné sont absolument invendables dans un autre.

En considération de ce qui précède, nous hésiterions à suggérer une solution hâtive mais c'est avec raison que l'on pourra espérer obtenir des progrès importants grâce à une coopération internationale et à une étude des marchés.

Note de l'Auteur : Je tiens à remercier tous mes amis anglais qui m'ont fourni des renseignements sur l'histoire du développement de l'exploitation et du commerce des bois tropicaux en Angleterre et qui désirent garder l'anonymat.

TABEAU BASÉ SUR DES EXPÉRIENCES RÉELLES INDIQUANT LE NOMBRE DE GRUMES COMPOSANT LES LOTS F. A. Q. DE DIFFÉRENTS TONNAGES

ESSENCES	Lots de 25 tonnes				Lots de 50 tonnes				Lots de 100 tonnes			
	Nombre de lots	Nombre de grumes minimum	Moyenne arithmétique	Maximum	Nombre de lots	Nombre de grumes minimum	Moyenne arithmétique	Maximum	Nombre de lots	Nombre de grumes minimum	Moyenne arithmétique	Maximum
Iroko	7	5	7	9	4	9	11	12				
Makore	5	5	6,5	8	12	10	13	17	2	20	21	23
Sapelli	4	6	8	9	9	10	14	22	10	15	22	34
Agha	4	6	8	9	12	9	15	23	7	12	22	29
Guarea	10	4	8	10	5	13	16	19	10	24	29	36
Edinam	4	5	8	10	12	11	18	23				
Obécébé	26	8	10	14	28	10	19	33	17	30	38	48
Mahogany	31	6	10	18	43	11	19	29	17	27	40	66
Lagnswood	31	7	10	11	14	16	21	28	5	35	40	43
Wawa	4	7	11	12	8	16	20	26	7	36	46	58
Walnut	23	7	11	15	12	18	23	34	2	46	48	49
Niangon	28	11	18	23	22	25	34	43	21	55	70	80

Ce tableau indique les nombres minimum et maximum de grumes composant les lots de 25, 50 et 100 tonnes ainsi que leur moyenne arithmétique. Il montre que les lots de 25 tonnes ont varié de 4 à 23 pièces, et, même pour une moyenne de 10, il est très difficile d'établir un véritable lot F. A. Q.

Comme on pouvait s'y attendre, les lots les plus

importants montrent moins de variations dans le nombre de grumes.

Le nombre de lots auquel les chiffres correspondent est fourni pour indiquer le degré de précision ; il démontre aussi, les chiffres ayant tous été relevés pendant la même période, que les petits lots sont fréquemment expédiés.