

LE MARCHÉ DES BOIS TROPICAUX AUX ÉTATS-UNIS

Les Etats-Unis sont les plus grands producteurs et consommateurs de bois dans le monde. Malgré leurs ressources considérables, ils importent des bois de l'étranger (environ 6 % de la consommation) non seulement pour satisfaire la demande intérieure (les exportations ne représentent en valeur que le quart des importations), mais aussi pour pouvoir mettre à la disposition des consommateurs une plus grande variété de bois, parmi lesquels les essences tropicales occupent une place non négligeable.

I. — PRODUCTION LOCALE

Les forêts commercialement exploitables couvrent environ 195 millions d'hectares. Elles ont donné lieu aux productions suivantes :

1° SCIAGES (en milliers de m³).

II. — IMPORTATIONS

En 1956, les Etats-Unis ont importé pour 15 millions de dollars de grumes (379.000 m³), 295 millions de dollars de sciages (8 millions de m³), 55 millions de dollars de contreplaqués (66 millions de m²), et 17 millions de dollars de placages (68 millions de m²), soit un total de 382 millions de dollars.

En 1955, la valeur totale des bois importés s'était élevée à près de 482 millions de dollars, et en 1954, à 309 millions. En 1951, elle avait été de 265 millions de dollars.

Depuis 1951, les importations de grumes ont eu tendance à diminuer. Il n'en est pas de même, par contre, des sciages, et surtout des placages et des contreplaqués. Les ventes de placages étrangers ont, en effet, plus que doublé en valeur en cinq ans,

	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956
Résineux	74.406	70.337	71.352	69.766	69.427	74.574	70.942
Feuillus	17.403	18.198	17.058	16.945	17.504	17.714	17.653
Total	91.809	88.535	88.410	86.711	86.931	92.288	88.595

2° PLACAGES :

de résineux :

volume grume utilisé en 1953 : 4.392.000 m³.

de feuillus :

production en millions de m² : 939 en 1953
985 en 1955.

3° CONTREPLAQUÉS :

production en millions de m² : 497 en 1953
617 en 1955.

et celles de contreplaqués ont été plus de six fois plus importantes en 1956 qu'en 1951.

En ce qui concerne les essences importées, les feuillus, notamment les bois tropicaux, dominent dans les grumes, les placages et les contreplaqués. Les 9/10 des bois débités par contre sont constitués par des résineux.

Parmi les fournisseurs de bois du marché américain, qui sont extrêmement nombreux, le Canada est de loin le plus important (plus de 300 millions de dollars en 1956). Viennent ensuite, pour ne citer que les principaux, le Japon, la République des

Philippines, le Mexique, la Finlande, Ghana, le Honduras Britannique, etc...

Le Canada vend des bois sous toutes formes. Le Japon, par contre, exporte sur les Etats-Unis, surtout des contreplaqués. Les importations américaines de contreplaqués japonais se sont développées au cours de ces dernières années d'une façon spectaculaire. Elles sont, en effet, passées de 13 millions de pieds carrés (pour 1 million de dollars) en 1951, à 554 millions de pieds carrés (pour 36,5 millions de dollars) en 1956. 80 % de ces contreplaqués sont fabriqués avec du lauan (Philippine hardwood).

NORMES DE CLASSEMENT :

Les sciages sont classés suivant des normes de qualités définies par les associations de producteurs (une douzaine) et d'utilisateurs. Ces normes dont l'usage est très poussé aux Etats-Unis, s'appliquent aux différentes essences ou groupe d'essences et permettent au consommateur de sélectionner la qualité susceptible de répondre le mieux à l'utilisation qu'il recherche. Parmi ces normes de classement, il faut citer, à titre d'exemple, celles mises au point par la National Hardwood Lumber Association, et qui s'appliquent à une trentaine d'essences locales et d'essences importées, telle que le mahogany.

Comme les sciages, les placages et les contreplaqués sont soumis à des normes de classement précises et détaillées. Pour les placages, tranchés ou déroulés, les qualités diffèrent suivant les utilisations auxquelles ils sont destinés. Les placages devant servir à la fabrication des contreplaqués doivent être en principe d'épaisseur uniforme, lisses et plats, sans fentes ou défauts importants et avec fibres parallèles. Par suite des méthodes de ponçage employées aux Etats-Unis, les placages de face sont plus épais qu'en France. Leur épaisseur courante est, en effet, de 1/28 de pouce, correspondant à 9/10 de millimètre, alors qu'en France ce sont des placages de 6/10 de millimètre qui conviennent.

L'industrie américaine a établi, avec l'aide du Ministère du Commerce, des normes commerciales pour les contreplaqués. D'une façon schématique, ceux-ci sont classés par catégories (feuillus et résineux), par qualités (suivant la qualité des placages utilisés), et par types (déterminés par la résistance des joints de collage à l'humidité).

LES PRIX :

Les sciages de feuillus importés, et principalement les essences tropicales enregistrent des cotations supérieures à 200 dollars les 1.000 board feet (2,36 m³) En voici quelques exemples :

— greenheart de Guyane Britannique : 250 dollars CIF port américain,

— lauan des Philippines : 220 dollars CIF port américain,

— acajous africains : 175 à 200 dollars FOB Ghana, par 1.000 board feet (auxquels il faut ajouter le taux de fret qui est de 34 dollars la tonne longue de 2.240 livres pour les sciages en vrac, et de 29 dollars pour les bois débités cerclés en paquets.

III. — POURCENTAGE DES BOIS TROPICAUX DANS LES IMPORTATIONS ET EXPORTATIONS DE BOIS.

Ce pourcentage est impossible à établir avec précision. En ce qui concerne les importations de grumes et de sciages, on peut admettre très approximativement que les importations de bois tropicaux représentent environ 15 à 20 % des importations totales ; les grumes atteignent la proportion de 32 % en 1954 et 43 % en 1955 du total des grumes importées ; les sciages 2,9 % en 1953 et 3,2 % en 1955 du total des sciages importés.

1° GRUMES ET ÉQUARRIS EN M³ :

	1954	1955	1956
Balsa	253	226	78
Teck	146	177	491
Boxwood, Granadilla	5.650	12	4.236
Mahogany	89.165	119.418	109.983
Spanish Cedar	1.750	1.640	932
Lignum Vitae (gaiac)	887	1.330	1.584
Philippine Hardwoods	69.615	79.763	89.548
Total	167.466	202.566	206.852
Importations totales aux U. S. A.	522.390	467.414	379.091

2° SCIAGES :

	1954	1955	1956
Balsa	17.710	19.215	17.518
Teck	825	1.152	2.348
Spanish Cedar	167	177	1.015
Mahogany	46.208	51.325	65.136
Philippine hardwood	143.589	202.641	143.547
Total	208.499	274.510	329.564
Importations totales aux U. S. A.	7.236.310	8.494.147	8.041.792

3° PLACAGES ET CONTREPLAQUÉS :

Les statistiques ne détaillent pas la part des essences tropicales.

Dans les exportations, les essences tropicales ne représentent qu'un très faible tonnage.

Exception faite de certaines essences ayant des qualités spéciales (greenheart, balsa, etc...), les bois tropicaux sont principalement utilisés sous forme de sciage, placage ou contreplaqué pour la

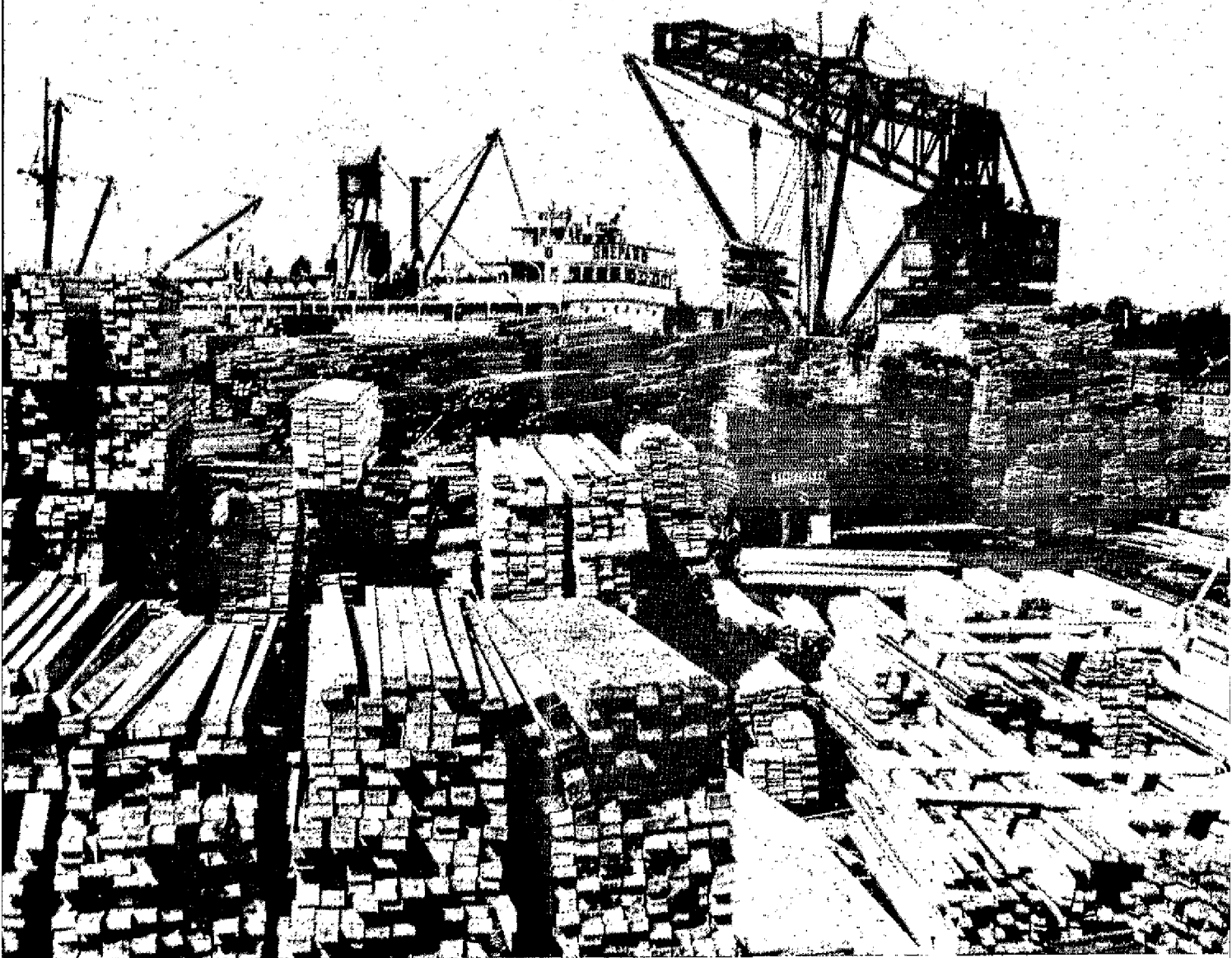


Photo du Centre Culturel Américain.

Le port de Seattle (U. S. A.).

décoration : meubles, moulures, coffrages de postes de télévision et de radio, marqueterie, etc... Les industries consommatrices sont répandues dans tous les Etats-Unis.

IV. — LES EXPORTATIONS VERS LES ÉTATS-UNIS DE BOIS TROPICAUX EN PROVENANCE DES PAYS FRANÇAIS D'OUTRE-MER.

Les pays de l'Union Française vendent aux Etats-Unis des bois sous forme de grumes, bois débités, placages et contreplaqués.

La valeur totale de ces ventes s'est élevée en 1956 à 3.584.000 dollars (ventes de la métropole, 364.000 dollars, non comprises). Elle s'est beaucoup

accrue depuis 1952 puisqu'elle est passée de 452.000 dollars cette année-là, à 1.792.000 dollars en 1953, 1.640.000. en 1954 et 2.460.000 dollars en 1955.

Les exportations de bois d'Afrique Française sur le marché américain sont constituées essentiellement (3.224.000 dollars en 1956), par deux essences : l'acajou (*Khaya ivorensis* et *Khaya anthotheca*), et l'Okoumé (*Aucoumea klaineana*).

L'Acajou africain, en provenance surtout de la Côte d'Ivoire, est très apprécié du marché américain, où il trouve un débouché traditionnel sous forme de sciages, mais surtout à l'état de grumes. Les ventes de khayas se sont, du reste, bien développées depuis 5 ans, comme le montre le tableau ci-après :

	Quantités en m ³		Valeur en dollars	
	Grumes	Sciages	Grumes	Sciages
1952	5.267	14	284.168	1.108
1953	27.666	—	1.133.786	—
1954	26.824	396	965.848	30.829
1955	51.724	640	1.345.727	47.644
1956	31.235	4.014	1.675.851	329.780

Les Américains ont jusqu'ici préféré importer l'acajou en grumes, ce qui leur permet de préparer des débits ou des placages selon les qualités qu'ils désirent. Les chargeurs français ont intérêt, par contre, à exporter des sciages qui sont plus rémunérateurs. Les acheteurs américains sont satisfaits de la qualité (1) des sciages qu'ils reçoivent d'Afrique Française, et les ventes d'acajou sous cette forme devraient continuer à croître régulièrement dans les années qui viennent.

En ce qui concerne l'Okoumé, il est vendu également en débités, mais c'est surtout comme contreplaqué qu'il trouve un débouché aux Etats-Unis. Celui-ci est fourni d'Afrique par l'usine de la Compagnie Française du Gabon, à Port-Gentil, et importé exclusivement par l'un des trois grands fabricants américains, l'U. S. Plywood Corporation. Les exportations de la Société Gabonaise, qui sont composées principalement de contreplaqués de 6 mm d'épaisseur (1/4 de pouce), ont démarré en 1952. Elles ont, depuis, suivi la progression suivante :

1952	54.900 m ² , pour	46.400 dollars
1953	314.450 m ² , pour	293.350 dollars
1954	425.850 m ² , pour	359.450 dollars
1955	808.900 m ² , pour	777.450 dollars
1956	1.215.750 m ² , pour	1.218.450 dollars

La U. S. Plywood considère que ces contreplaqués vendus sous le nom de « samara » sont bien accueillis par les consommateurs, et elle estime que si la qualité de ces produits demeure soignée et suivie et que leurs prix restent compétitifs, leur débouché ne peut que continuer à s'élargir. Cette société américaine qui dispose d'un réseau de distribution étendu et d'un budget de publicité important, vend en gros pratiquement sur tout le territoire américain les contreplaqués gabonais. Ceux-ci sont utilisés surtout comme panneaux pour le revêtement intérieur des murs, ainsi que dans l'ameublement et certaines qualités, comme contreplaqués marins.

Ils se trouvent naturellement en concurrence avec les produits japonais en lauan, même pour les panneaux classiques de 4 x 8 pieds, 3 plis, 1/4 de pouce d'épaisseur, avec une bonne face, et leurs prix ne peuvent être beaucoup plus élevés que ceux

(1) Du point de vue pratique, il est recommandé aux exportateurs de veiller à ce que les sciages d'acajou destinés au marché américain aient toujours un côté raboté, permettant ainsi aux importateurs d'éviter de payer le droit de douane prévu pour l'entrée des sciages bruts.

de ces derniers. L'okoumé est cependant considéré comme plus facile à peindre que le lauan.

Il est à noter que des maisons françaises se sont efforcées au cours de ces dernières années, d'exporter sur les Etats-Unis des contreplaqués d'okoumé fabriqués dans la métropole. Les ventes réalisées se sont élevées à environ 600.000 dollars en 1953, 400.000 dollars en 1954, 300.000 en 1955 et 200.000 dollars en 1956.

Entre 1951 et 1954, des placages d'essences exotiques diverses, ont été exportés d'Afrique Française, notamment d'A. E. F. sur les Etats-Unis. Ces ventes, qui avaient atteint leur maximum en 1953 (500.000 m² pour 71.500 dollars), ont complètement cessé en 1955, par suite d'arrêts dans la production et de l'insuffisance de rémunération que les exportations représentaient.

Le marché américain constitue, en effet, un débouché difficile pour les placages. Il exige d'excellentes qualités, c'est-à-dire une bonne finition, des dimensions non usitées en France, notamment quant à l'épaisseur, des quantités importantes, des offres suivies, des essences connues et, enfin, des prix généralement très bas.

En dehors de l'acajou et de l'Okoumé, plusieurs essences originaires des pays de l'Union Française sont exportées sur le marché américain sous forme de bois débités.

Les pays fournisseurs sont par ordre décroissant d'importance, l'A. E. F., la Côte d'Ivoire, le Cameroun et la Guyane.

Le montant des exportations, qui n'atteignait pas 7.000 dollars en 1951, est passé successivement à 22.000 dollars en 1952, 109.000 en 1953, 198.000 en 1954, 261.000 en 1955 et 308.000 dollars en 1956, pour un volume, cette année-là, de 7.676 m³.

Les ventes ainsi réalisées sont encore relativement peu importantes. Les principales raisons en sont que le marché américain est extrêmement traditionaliste, et qu'il est peu, ou pas intéressé par des essences qu'il ne connaît pas. En fait, l'industrie américaine n'accepte pratiquement d'utiliser, en grosses quantités, comme bois exotique, que l'acajou. De plus, du fait de cette multiplicité d'essences connues auxquelles elle peut faire appel, elle ne se montre disposée à employer des variétés similaires, qu'à la condition que les prix offerts soient particulièrement séduisants.

Par suite, un certain nombre d'essences africaines quoiqu'exportées sur ce marché, n'y trouvent malgré tout qu'un débouché limité. C'est le cas, par exemple, du sapelli ou aboudikro, du Cameroun et de Côte d'Ivoire, de l'utile connu au Cameroun sous le nom d'assié, et en Côte d'Ivoire sous celui de sipo, du makoré de Côte d'Ivoire, qui présente pourtant d'excellentes qualités, du dibétou et de l'avodiré de Côte d'Ivoire.

Les questions de mode dans l'ameublement, jouent naturellement leur rôle, mais elles n'impliquent que rarement l'utilisation d'essences

nouvelles. Actuellement, par exemple, ce sont le noyer, le cerisier et le bouleau qui reviennent en faveur au détriment surtout des acajous. Par ailleurs, depuis quelques années, un engouement du public pour les meubles clairs, a permis un développement très important des ventes de limbo ou limba (*Terminalia superba*). Cette essence, qui se trouve sur toute la côte d'Afrique, est surtout importée du Congo Belge (et distribuée en exclusivité par l'U. S. Plywood sous le nom de Korina), et du Moyen-Congo en Afrique Equatoriale Française. Il existe un très gros marché pour le limba blanc; le limba noir, par contre, ne trouve actuellement aux Etats-Unis qu'un débouché extrêmement restreint.

En dehors du limbo, certaines essences tropicales font l'objet actuellement d'une demande intéressante, dont les producteurs d'Afrique Française pourraient profiter. Pour d'autres essences, au contraire, encore insuffisamment connues, des utilisateurs américains, la demande n'existe pratiquement pas, mais leurs possibilités de placement n'en devraient pas moins pouvoir se développer.

Dans le premier groupe, il faut citer le mansonia ou bété, de Côte d'Ivoire et du Cameroun, recherché par les fabricants de meubles comme étant le bois ressemblant le plus au noyer américain et le samba ou ayous, en provenance des mêmes pays. Le samba-ayous est un bois tendre susceptible de trouver un gros débouché dans l'industrie des moulures et dans les menuiseries. Ses prix, cependant, doivent être spécialement étudiés car il est en concurrence avec les essences domestiques américaines telles que le pin.

Au second groupe appartiennent l'angélique de Guyane et l'Azobé ou ekki de côte française d'Afrique qui ont des propriétés, et par suite, des utilisations particulières, et d'ailleurs à peu près similaires. Bois très durs, imputrescibles, offrant de très bonnes résistances mécaniques et une grande durabilité, ils peuvent être utilisés avec succès dans des travaux hydrauliques et maritimes, comme traverses de chemin de fer, en construction navale, etc...

Leur introduction aux Etats-Unis, qui a été entreprise depuis plusieurs années, a déjà nécessité de très gros efforts de prospection. Ceux-ci ont consisté notamment dans la préparation, pour chacun de ces bois, d'une brochure présentant les caractéristiques mécaniques et physiques, les références techniques et les résultats d'essais, souvent effectués dans les laboratoires spécialisés américains, ainsi que dans l'approche systématique des utilisateurs éventuels, administrations ou sociétés privées. Ces efforts, qui méritent d'être poursuivis, n'ont encore abouti pratiquement qu'à des ventes d'essai, lesquelles cependant, par les références qu'elles créent, devraient rapidement se multiplier.

En conclusion, l'accroissement continu des importations américaines de bois en provenance des

pays de l'Union Française, enregistré au cours de ces dernières années, devrait se poursuivre, et même s'intensifier, notamment pour les sciages et les contreplaqués, tout au moins si, d'une part, les possibilités de production le permettent et si, d'autre part, un certain nombre de conditions imposées par un marché très compétitif, sont respectées.

Pour résumer, le succès des exportations sur les Etats-Unis exige en effet :

1° le choix d'une bonne méthode de vente. Celle qui consiste à utiliser les services d'un agent à la commission (ou de plusieurs, chacun d'eux exerçant leur activité dans des zones géographiques différentes) est vivement recommandée. Dans son agent, l'exportateur a un représentant le mieux placé pour défendre ses intérêts. De plus, l'agent offre l'avantage de pouvoir toucher le maximum d'acheteurs éventuels et d'obtenir ainsi les meilleurs prix.

2° l'adhésion aux normes de classement et aux dimensions américaines,

3° la fourniture d'un produit de qualité soignée, homogène et suivie,

4° le respect des termes de contrats, notamment en ce qui concerne les dates de livraison,

5° enfin, des prix compétitifs.

IMPORTATIONS AMÉRICAINES DE BOIS EN PROVENANCE DES PAYS DE L'UNION FRANÇAISE EN 1955 ET 1956 PAR PAYS EXPORTATEURS.

A. O. F.	1955	1956
Grumes d'acajou	51.601	30.184
Autres grumes	517	930
Sciages d'acajou	253	1.683
Autres sciages	441	814
Contreplaqués (m ²)	48.987	
A. E. F.	1955	1956
Grumes d'acajou	123	982
Autres grumes	342	262
Sciages d'acajou	342	1.477
Autres sciages	3.059	3.096
Contreplaqués (m ²)	831.541	1.172.278
Cameroun	1955	1956
Grumes d'acajou		68
Autres grumes	19	94
Sciages d'acajou	45	854
Autres sciages	312	3.658
Guyane	1955	1956
Sciages d'angélique (m ³)	66	7 (1)
Madagascar	1955	1956
Contreplaqués (m ²)		5.530

(1) Les importations de Guyane ont été en réalité plus importantes en 1956, ayant atteint environ 180 m³. Du fait du transbordement des bois à Port of Spain, leur provenance guyanaise n'apparaît pas dans les statistiques douanières américaines.

IMPORTATIONS TOTALES DE BOIS EN PROVENANCE DES TERRITOIRES ET DÉPARTEMENTS D'OUTRE-MER
(A. O. F., A. E. F., Cameroun, Guyane, Madagagascar) de 1950 à 1956

	Quantités					
	Grumes d'acajou (m ³)	autres grumes et équarris (m ³)	sciages d'acajou (m ³)	autres sciages (m ³)	placages (m ²)	contre-plaqués (m ²)
1950	4.418	1.581	—	—	2.047	—
1951	8.423	2.983	139	120	101.339	—
1952	5.268	1.270	14	304	832	53.202
1953	27.666	3.932	—	1.541	491.026	304.639
1954	26.824	748	396	2.733	162.962	412.544
1955	51.724	878	640	3.878	—	880.528
1956	31.235	1.286	4.014	7.575	—	1.177.808

V. — DROITS DE DOUANE ET RÉGIME D'IMPORTATION

L'importation des bois aux États-Unis est libre. Les droits d'entrée qu'ils peuvent supporter comprennent les droits de douane et les taxes d'importation.

A. DROITS DE DOUANE : les grumes, équarris et sciages ne sont, en général, soumis à aucun droit de douane, sauf, en ce qui concerne les bois tropicaux, les planches et sciages pour parquet des essences suivantes :

1° Cèdre espagnol, granidilla, rosewood, satinwood : droit de **5 % ad valorem** ;

2° Ebène, cèdre japonais, chêne blanc japonais, lancewood, gaïac : droit de **7 % ad valorem** ;

3° Mahogany (acajous) : droit de **4 3/4 % ad valorem**.

Un droit de 20 % ad valorem (toujours pour le tarif minimum) est appliqué aux contreplaqués, sauf aux contreplaqués suivants : alder (25 %), bouleau (15 %), pin de parana (25 %), pinus silvestris (19 %).

Les placages sont tous soumis, sans exception, à **un taux de 10 % ad valorem**.

B. TAXE D'IMPORTATION : cette taxe (qui s'ajoute aux droits de douane, ne s'applique qu'aux sciages. Ces taux sont les suivants (tarif minimum, ou tarif unique suivant le cas) :

Pour 1.000 Board Feet (2,36 m ³)	
— Sciages d'ébène, lancewood et gaïac...	\$ 1.50
— Sciages de balsa.....	\$ 3.00
— Sciages de Mahogany (acajous).....	\$ 0.71
— Sciages de spanish cedar, rosewood et satinwood.....	\$ 0.75
— Sciages de cèdre, pin, sapin, hemlock, larch, épicea	\$ 0.75
— Sciages d'érable japonais et chêne blanc japonais.....	\$ 1.50
— Sciages de teck	\$ 3.00
— tous les autres sciages (exception faite des sciages pour parquet en hêtre, bouleau et érable	\$ 1.50

VI. -- ORGANISATION DU COMMERCE DES BOIS TROPICAUX

Les principaux ports d'importation des bois aux États-Unis sont New-York, Norfolk, New Orléans, San Francisco, Los Angeles et Seattle.

Il n'existe pas d'organismes importateurs.

L'organisation du commerce des bois tropicaux importés peut se résumer de la façon suivante :

Dans le cas des **grumes**, les achats à l'étranger sont faits par des maisons d'importation, soit directement, soit par l'intermédiaire d'agents agissant à la commission.

La même procédure est souvent suivie pour les **sciages**. Les maisons d'importation agissent alors comme distributeurs grossistes et revendent soit à des détaillants, soit à des sociétés industrielles consommatrices.

Les grossistes disposent en général de parcs permettant d'assembler les débits des essences, qualités et dimensions désirées.

Les sciages peuvent également être importés et distribués par l'intermédiaire d'une filiale de la maison exportatrice étrangère. Cette filiale joue le rôle de grossiste. Lorsqu'elle a un service commercial étoffé, son réseau de distribution peut s'étendre sur tous les États-Unis.

Certaines de ces filiales, cependant, n'ont qu'une importance très modeste. Leur rôle se borne à faire des ventes directes dans une région limitée. Pour le reste du pays, elles vendent par l'intermédiaire de grossistes avec lesquels elles ont passé des accords exclusifs de distribution.

Les placages et contreplaqués d'essences tropicales sont importés soit par des fabricants de contreplaqués, soit par des importateurs grossistes, spécialisés ou non.

(D'après les informations fournies par le Bureau des Territoires d'Outre-Mer, Services du Conseiller commercial de France à New-York).