



Port du Havre. Une vue du quai de Gironde.

LE MARCHÉ DES BOIS TROPICAUX EN FRANCE ⁽¹⁾

(Suite)

par LE CENTRE TECHNIQUE FORESTIER TROPICAL
et LA COMPAGNIE FRANÇAISE D'ORGANISATION.

N. D. L. R. — Le premier article consacré au marché des bois tropicaux en France, publié dans le n° 96 (juillet-août) de notre revue, a fait l'objet d'une vive réaction de la part des Industriels du contreplaqué ayant la position de « Dérogataires » à propos du passage où il est dit que ces derniers ne suivent pas les fluctuations des cours de la matière première « Okoumé » pour l'établissement de leurs prix de vente du Contreplaqué.

Nous publions, ci-dessous, les remarques qui nous ont été adressées :

« L'importance croissante de la demande d'Okoumé a contraint l'Office des Bois à contingenter et à réduire les tonnages demandés par les utilisateurs. D'où il résulte que pour assurer la régularité, le volume et la pérennité de leurs approvisionnements, certains industriels — en général importants — ont utilisé la disposition « officielle » du décret de la République Gabonaise créant le monopole de commercialisation de

(1) La 1^{re} partie de cet article a été publiée dans le n° 96, p. 51.

l'Okoumé et le l'Ozigo, selon laquelle les industriels exploitants ont la latitude de disposer pour la satisfaction stricte et limitée aux besoins de leurs industries, des produits des exploitations forestières leur appartenant en propre, ce qui excluait la constitution de filiales ou de participation.

C'est là le seul « avantage » des industriels exploitants.

Mais en fait on doit normalement considérer qu'il s'agit d'entreprises à assimiler à des filiales nécessitant des investissements importants, une gestion et une exploitation distinctes, soumises aux aléas propres à toutes entreprises. Elles sont évidemment gérées avec le souci d'obtenir les meilleurs résultats possibles et elles suivent naturellement les cours officiels de l'Okoumé pour la cession à leurs usines métropolitaines, ce qui les place de ce point de vue dans des conditions identiques à celles de leurs confrères qui s'adressent à l'Office des Bois du Gabon.

Cette position est d'ailleurs, il n'est pas inutile de le mentionner, tout à fait analogue à celle de la plupart des fabricants de contreplaqués, qui exploitent eux-mêmes en France les peupliers nécessaires à leurs industries et ne reçoivent cependant pas, de ce fait, la qualification de dérogataires ».

LES INDUSTRIES DE PREMIÈRE TRANSFORMATION

LES SCIERIES

1. — Structure de la profession

Le nombre de scieries n'a cessé d'être en augmentation jusqu'en 1950 où il était estimé à 20.000 environ, groupant approximativement 60.000 employés (salariés et patrons). Depuis cette date, le nombre d'entreprises a régulièrement diminué : il est actuellement estimé à 15.000.

L'examen de sa structure laisse apparaître le caractère artisanal de la profession. Néanmoins, la structure réelle de cette activité de l'industrie du bois se complique un peu du fait que :

— bon nombre d'exploitants forestiers (ils sont 20.000 en France) exercent en même temps l'activité de scieurs,

— beaucoup d'industriels du bois possèdent leur propre banc de scierie.

— une certaine tendance à l'intégration verticale s'est fait jour, depuis quelque temps, résultant de l'isolement de fait des scieurs et exploitants devant des industries utilisatrices bien organisées. Ceci se manifeste parfois par l'adjonction, à la scierie originelle, de parquetteries, caisseries, voire ateliers de tranchage.

2. — Sciage des bois tropicaux

La presque totalité des bois importés d'Afrique arrivent à l'état de grumes.

A partir de l'importateur, plusieurs schémas de circulation entre la grume et le plot ou le sciage, peuvent être décrits sans qu'il soit malheureusement possible de définir de manière précise la proportion de bois tropicaux qui concerne chacun d'eux.

L'importateur vend directement en grumes à l'utilisateur.

Il s'agit alors de grosses entreprises de menuiserie industrielle, pour lesquelles une installation coûteuse de scies assurant des débits de grandes dimensions est rentable. L'importateur peut également vendre à des scieurs.

L'importateur vend au négociant.

Celui-ci sciera lui-même ou fera scier à façon. Le sciage à façon en plots revient environ à 35 F/m³.

Les séchoirs de la scierie. A. Charles.



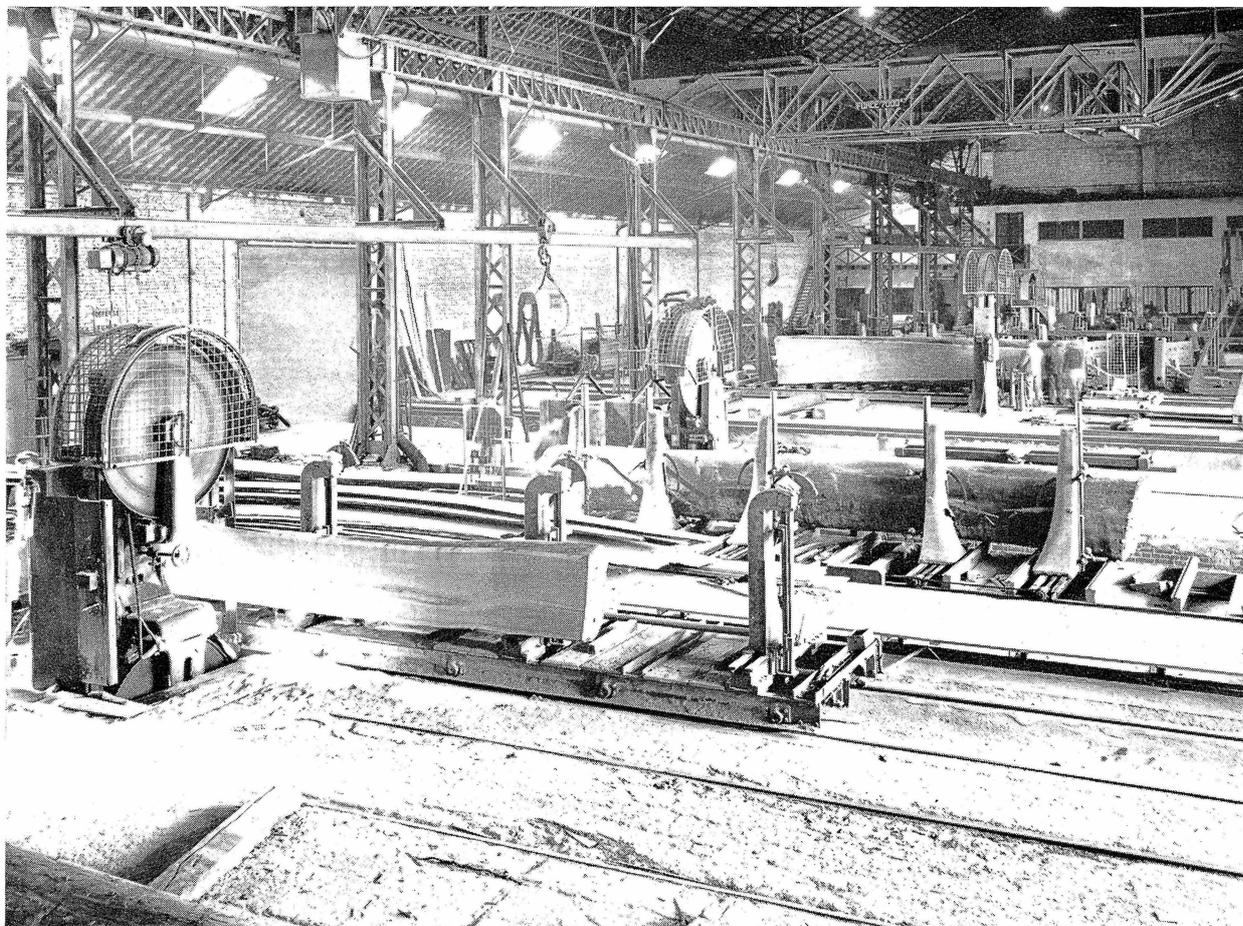


Photo Fernez.

Vue partielle de la scierie. A. Charles.

Répartition des scieries
selon l'importance de leur production

TAILLE DES ENTREPRISES (Volume débité)	Nombre de scieries en %	Production en %
0 à 100 m ³	35,3	1,2
101 à 500 m ³	29,5	10,2
501 à 1.500 m ³	21,6	24,9
1.501 à 2.500 m ³	6,4	16,1
2.501 à 3.500 m ³	3,2	12,2
3.501 à 4.500 m ³	1,3	7,2
4.501 à 5.500 m ³	1	6,1
5.501 à 6.500 m ³	0,5	3,7
6.501 à 8.500 m ³	0,5	4,9
8.501 à 10.500 m ³	0,2	2,8
+ de 10.500.....		

L'importateur vend en plots, soit directement à l'utilisateur, qui tire de ces plots les débits qu'il désire, soit au négociant. L'utilisateur peut encore faire débiter sur liste par l'importateur.

L'importateur vend des sciages.

Bien qu'il soit difficile, comme nous l'avons dit, de chiffrer le pourcentage des grumes passant par chacun de ces circuits, on peut admettre que, dans la majorité des cas, c'est l'importateur qui scie et vend ses bois en plots.

* * *

L'INDUSTRIE DU CONTREPLAQUÉ

1. — Structure de la profession

Les entreprises.

La plupart des entreprises du contreplaqué sont groupées dans le « Syndicat des Fabricants de Contreplaqué de France ».

La production totale (livraisons sur le marché intérieur et exportation) n'a cessé de croître depuis la fin de la guerre.

Le tableau suivant permet de jalonner l'évolution de la production (en m³).

Années	Volume (m ³)		
	Multiplis	Lattés	Total
1955	162.800	44.500	207.300
1958	239.300	83.900	323.200
1961	299.300	89.200	388.500
1962	303.500	98.000	401.500
1963	332.400	107.200	439.600

L'ensemble de la branche comprenait, au 1^{er} janvier 1962, 50 entreprises, contre 44 en 1959 occupant alors 7.800 personnes. Sur ces 50 entreprises, 17 font exclusivement du multiplis et 29 du multiplis et du latté.

La taille des entreprises varie beaucoup, ainsi que le montre le tableau suivant extrait du rapport « Industries du Bois » pour le 4^e Plan.

Classe d'effectif	Nombre d'établissements
de 0 à 10.....	—
11 à 50.....	10
51 à 100.....	12
101 à 200.....	13
201 à 500.....	5
501 à 1.000.....	4
	44

Pratiquement, on peut distinguer dans la profession trois groupes principaux d'entreprises :

— un premier groupe est constitué par les quatre entreprises les plus importantes, fabriquant en 1961 en moyenne de 37.000 m³ chacune, en 62, 47.000, en 63, 58.000 m³.

— un second groupe est constitué par les dix entreprises fabriquant en 1961 entre 8.000 et 17.000 m³, ce nombre, est réduit à 15 en 1962 et 14 en 1963 par suite de concentrations d'entreprises.

— un troisième groupe est constitué par les autres entreprises.

Les entreprises du 1^{er} groupe ont assuré en 1961, 1962 et 1963 respectivement 41 %, 47 % et 52 % de la production ; les entreprises du 2^e groupe respectivement 41,5 %, 36 %, 31,5 % et celles du 3^e groupe respectivement 17,5 %, 17 %, 16,5 %.

2. — Répartition géographique.

Du point de vue de la répartition géographique des entreprises, on doit noter une concentration importante des effectifs (1959) :

— Dans la Région Parisienne..... 50 %
 — Dans la région Poitou-Charentes. 28 %
 — Dans la région Haute-Normandie..... 4 %

Depuis 1959, on a enregistré la création d'une usine très importante au Havre, remplaçant pour partie une usine de la banlieue parisienne, et le développement particulier de la production des usines de la région Poitou-Charentes. Si l'importance passée des usines de la Région Parisienne peut s'expliquer par le marché parisien du meuble et du bâtiment, la concentration des usines de la Région Poitou-Charentes tire son origine des Peu-

pliers du Marais Poitevin (utilisés d'abord pour des fabrications diverses, puis pour le contreplaqué, mais maintenant en régression) et de la proximité des ports de la Pallice et Rochefort.

Fin 1962, les usines situées soit au port même, soit dans un rayon de moins de 80 kilomètres, avaient une production d'environ la moitié du total français.

3. — Les matières premières

Depuis les années 1920/1925, le contreplaqué français a été essentiellement fabriqué à partir de l'Okoumé. Cette situation particulière est imputable à la fois aux caractéristiques technologiques de l'Okoumé et à la facilité avec laquelle les entreprises pouvaient acheter les grandes quantités correspondant à leurs besoins.

Après la guerre, la mise en service du matériel mécanique de plus en plus important a permis le développement de l'exploitation au Gabon pour répondre aux besoins croissants de l'industrie.

Actuellement, les matières premières bois utilisées sont des bois tropicaux et des bois tempérés. Nous allons examiner les rôles et l'emploi particulier de chaque essence ou groupe d'essences.

L'OKOUMÉ.

Dans l'ensemble de la profession, l'Okoumé est considéré comme le bois idéal pour le contreplaqué, au point que les autres bois sont très souvent jugés par rapport à lui.

Ce bois se présente en grumes d'assez bonne forme et de bonne durabilité, assez léger, il ne pèse que 600 kg au m³ à l'état vert, ce qui limite dans une certaine mesure l'incidence du frêt maritime.

Son abondance relative au Gabon et sa facilité de transport par flottage ont grandement contribué à l'utilisation de l'Okoumé.

Les machines : dérouleuses, massicots, presses et ponceuses ont été réglées en fonction des caractéristiques de grain et de dureté de l'Okoumé.

Il est actuellement employé pour la fabrication des multiplis faces et contrefaces. Les plis intérieurs sont : soit en Okoumé, soit en d'autres bois dans la mesure où la matière première approvisionnée oblige le fabricant à utiliser des placages de moindre qualité en intérieurs. L'Okoumé est utilisé en faces et contrefaces pour les panneaux lattés ; les lattes intérieures ne sont en Okoumé qu'à partir de chutes récupérées sur la fabrication des placages, sur des fausses coupes de billes et sur des noyaux de déroulage.

Dans le cas contraire, elles sont plus généralement en Peuplier, quelquefois en Pin maritime.

Les besoins exprimés sont tels, que l'industrie du contreplaqué reçoit des grumes classées dans de nombreux choix soit, dans l'ordre décroissant de qualité, 1, 2, 3, sciage, déclassé (5 choix au total)

AUTRES BOIS TROPICAUX.

L'Acajou d'Afrique, le Sipo, le Sapelli, le Tiama et le Kosipo ont des caractéristiques assez voisines

en ce qui concerne la couleur, la dureté, le poids en grumes. La forme générale des billes est bonne. Elles sont essentiellement utilisées pour la fabrication d'extérieurs. Les dérouleurs achètent de préférence des grumes de bonne qualité (choix 1 et choix 2 le plus souvent).

L'Ozigo et les essences voisines (Igaganga et Safukala) ont pris une place croissante depuis quelques années dans la fabrication de contreplaqué travaillant et surtout de contreplaqué de coffrage. Il est un peu plus dur et un peu plus lourd que l'Okoumé et présente un contrefil plus accusé.

Les bois de couleur claire tels que l'Ilomba, l'Obeche, l'Ako, l'Eyong, le Limba, se présentent en grumes de belle forme. Ils jouent un rôle croissant dans la fabrication française, mais cette croissance est assez lente. Ils entrent soit dans des fabrications spéciales (notamment l'Ilomba), soit dans des fabrications courantes, comme intérieurs, de préférence.

Depuis 1958, des quantités notables de Lauan en provenance des Philippines (appelé encore Seraya à Bornéo) sont entrées dans les fabrications courantes. Ces bois, qui présentent une certaine ressemblance avec l'Okoumé, n'ont pu être introduits que

grâce à un prix inférieur à celui-ci, à un moment où l'Okoumé ne pouvait être approvisionné en quantités suffisantes.

LE PEUPLIER.

Est, après l'Okoumé, la source de matières premières la plus importante. Il entre dans la fabrication de panneaux multiplis ordinaires, de panneaux à extérieur Okoumé ou bois tropicaux et à intérieur Peuplier, et des lattes d'une grande partie des panneaux lattés. Par rapport aux bois tropicaux et surtout à l'Okoumé, le déroulage et le séchage du Peuplier sont plus difficiles et partant onéreux.

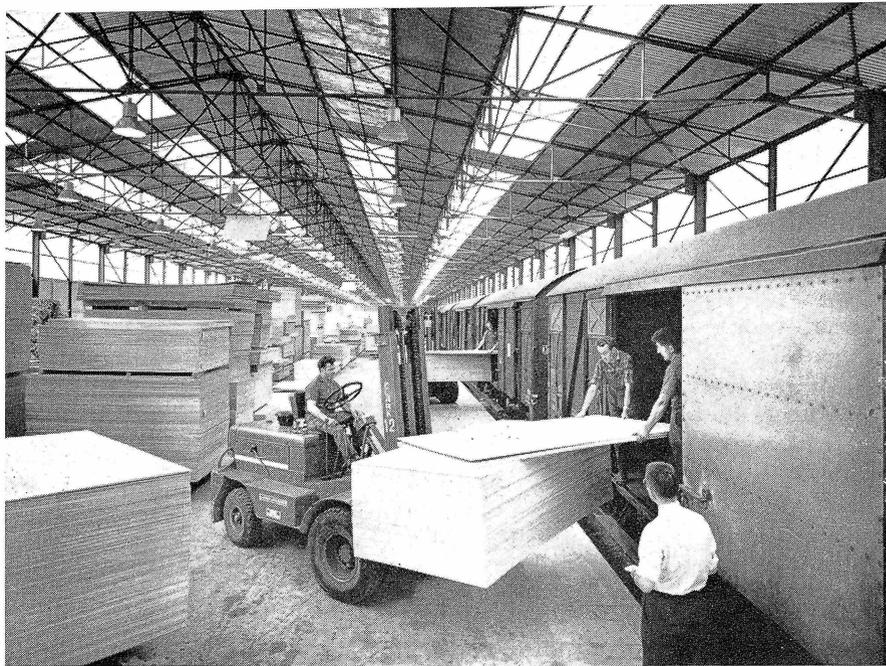
Depuis quelques années, les prix du Peuplier sont en hausse régulière en raison de la très vive demande de cette essence, surtout pour les qualités supérieures destinées aux allumettes et au déroulage pour contreplaqué.

La consommation française de bois de Peuplier atteint au total plus de 2.000.000 de m³, dont 1.300.000 pour le sciage (meuble, caisserie, panneaux lattés) et 700.000 pour le déroulage (emballages légers, contreplaqué, boîtes à fromage, allumettes).

Vue d'ensemble de l'usine Luterma du Havre.

Photo Luterma.





*Vue de l'atelier d'expédition
des usines Rougier et Fils à Niort.*

Photo Kollar.

de grumes d'après les données diverses aboutit aux chiffres précisés dans le tableau précédent.

D'après cette estimation, au stade des grumes, les besoins seraient couverts à 76 % par des bois tropicaux (68 % Okoumé) et à 15 % par le Peuplier.

Au stade du produit fabriqué, le rendement panneau/bois en grumes est de 50 % environ pour l'Okoumé, 55 % pour les autres bois tropicaux et ne dépasse guère 40 % pour le Peuplier, le Hêtre et les autres bois.

Au stade du produit fini, l'Okoumé correspond à près de 70 % et les autres bois tropicaux à près de 9 %.

Problèmes de l'Okoumé.

Depuis 1945, l'Office des Bois de l'Afrique Equatoriale est chargé du monopole de l'exportation des grumes du Gabon et du Congo. Les industriels peuvent procéder à des achats directs ou passer par l'intermédiaire d'un importateur.

En dehors de cette règle commune, certaines entreprises dites « dérogoires » peuvent s'approvisionner selon un circuit intégré à partir des chantiers d'exploitation qu'elles possèdent et exploitent directement au Gabon et au Congo.

Les conditions d'exercice de ce droit sont réglementées par les Articles 14 et 15 de la Convention Inter-Etats signée à Libreville et Brazzaville le 13 mai 1963 entre le Gabon et le Congo. Ce titre reproduit les stipulations prévues dès 1945 :

Art. 14.

« Les industriels dont les usines sont installées sur le territoire de la Communauté Economique Européenne ou d'un état de l'Union Africaine et Malgache autre que les états signataires et qui sont titulaires d'un titre d'exploitation forestière pourront alimenter directement leur usine avec des bois en provenance de leurs propres chantiers dans les limites des besoins réels de leur entreprise ».

Art. 15.

« Les contrevenants aux dispositions de l'article précédent perdent immédiatement et définitivement les avantages consentis au dit article ».

AUTRES BOIS TEMPÉRÉS.

Le Hêtre n'occupe dans l'Industrie Française qu'une place limitée (2,2 %) alors qu'il a un rôle important en Allemagne (25 %).

En dehors de fabrications spéciales comme les fonds et dossiers de sièges, et surtout du mobilier scolaire, il est employé par 2 ou 3 usines pour fabriquer environ 5.000 m³ de panneaux multiplis ordinaires.

Les résineux sont essentiellement des pins, Pin Sylvestre ou surtout Pin Maritime entrant dans la fabrication des âmes des panneaux lattés.

De plus en plus l'industrie du contreplaqué tend à fabriquer des panneaux revêtus à l'extérieur de placages d'ébénisterie et prêts à l'emploi dans le meuble et la décoration ; on trouve entre autres des panneaux à face Chêne, Noyer, Sycomore, Frêne.

4. — Les perspectives d'approvisionnement

Vue d'ensemble.

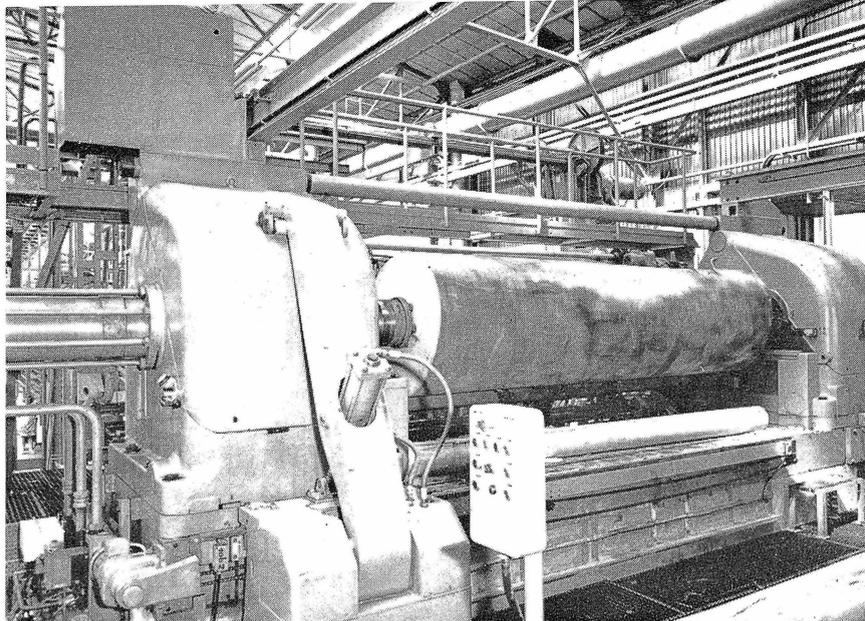
Pour l'ensemble des matières entrant dans l'industrie du contreplaqué, l'estimation des besoins

Besoins en bois pour contreplaqué

Essences	Volume (m ³)	%
Okoumé	550.000	68
Autres bois tropicaux.	65.000	8
	615.000	76
Peuplier	140.000	17,7
Hêtre.....	20.000	2,5
Résineux (Pins).....	15.000	1,9
Autres bois.....	15.000	1,9
	190.000	24
	805.000 m ³	100 %

Usine Luterma.
Vue partielle d'un atelier de déroulage.

Photo Fernez.



Ces avantages consistent en fait dans la sécurité d'approvisionnement qu'ils procurent aux industriels exploitants et qui est la contrepartie des investissements qu'ils nécessitent.

Le tableau suivant précise la position relative des exportations d'Okoumé vers la France (1).

Essences de substitution ou de complément.

Dès 1958, l'accroissement des besoins en grumes d'Okoumé pour contreplaqué n'a pu être satisfait au même degré.

Les essais divers menés par les industriels pour pallier cette relative pénurie leur ont permis d'accepter différents bois tropicaux d'origine diverse dont un certain nombre ont acquis droit de cité dans les fabrications courantes.

- un problème de qualité pour les faces,
- un problème de quantité totale.

Ces efforts, du moins dans l'ensemble de la profession, semblent avoir été conduits en partant de l'Okoumé pris comme critère de référence.

Les bois des essences suivantes : Acajou d'Afrique,

	1955	1959	1960	1961	1962	1963
Hors dérogation.....	88.200 t 48,6 %	164.000 t 55,4 %	168.500 t 52,7 %	178.800 t 53,1 %	155.200 t 48,1 %	173.300 t 47,3 %
En dérogation.....	94.000 t 51,4 %	132.000 t 44,6 %	150.600 t 47,3 %	151.800 t 46,9 %	167.100 t 51,9 %	192.900 t 52,7 %
	182.200 t	296.000 t	319.100 t	330.600 t	322.300 t	366.200 t

Cette situation paraît devoir être irréversible en ce qui concerne l'Okoumé au moins. Sous la pression des nécessités, les utilisateurs continueront d'accepter : soit des panneaux composés d'essences autres que l'Okoumé, soit des panneaux dont la face seule et éventuellement la contre-face seront d'Okoumé à l'exclusion partielle ou totale des autres plis.

Cette diversification des approvisionnements libère en partie l'industrie du contreplaqué de la sujétion des exportations du seul Gabon, comme cela était déjà le cas de l'industrie allemande en particulier. Mais l'obligation de songer à plusieurs sources de grumes par rapport au passé récent risque d'entraîner une augmentation du coût de la matière première bois.

En ce qui concerne les autres bois tropicaux, les industriels ont poursuivi leurs essais et leur approvisionnement pour résoudre deux problèmes :

(1) Le commerce de l'OKOUMÉ est toujours effectué non en m³ mais en tonnes. Le m³ pèse 0 t,600 à très peu près.

Sipo, Sapelli, Kosipo, Tiama, recherchés dans la gamme des meilleurs choix (choix 1 et 2) ont permis la fabrication de contreplaqués de bon aspect extérieur et contenant d'autres essences en plis intérieurs. Certains fabricants, ont essayé avec un succès inégal d'abandonner totalement l'Okoumé.

La recherche du Lauan (des Philippines), ou Seraya (de Bornéo) s'est efforcée de résoudre à la fois le problème de quantité et de qualité.

Si les arrivages ont donné satisfaction du point de vue des prix, grâce aux bas prix de fret, il semble bien que le classement inégal des bois ait provoqué des réticences.

Les arrivages ont été les suivants :

Provenance (en tonnes)	1961	1962
Bornéo britannique (Seraya).	19.900	11.400
Philippines (Lauan).....	2.500	3.400

Il faut noter que la production des Lauan et Seraya s'est développée considérablement ces dernières années.

D'après l'O. E. C. E., le Bornéo britannique du Nord a accru son exportation de 192.000 m³ en 1955 à 1.821.000 m³ en 1960 (soit une augmentation de 869 %).

Le mouvement amorcé pourra sans doute se poursuivre, et cette provenance est destinée à prendre une part croissante dans l'approvisionnement de l'industrie française.

On peut grouper dans une même rubrique, différents bois de couleur généralement claire, blanc grisâtre ou blanc jaunâtre tels que : Ilomba, Limba, Obeche, Ako, Eyong. Ces bois prennent une place de plus en plus importante, notamment l'Obeche, l'Ako et l'Eyong.

L'Ilomba et le Limba restent beaucoup plus appréciés en Allemagne qu'en France.

Le développement des techniques de préservation a concouru au développement de leur exploitation et de leur exportation en grumes en améliorant leur faible durabilité naturelle.

Prix de la matière première.

D'une façon très constante, le bois-matière première constitue une part importante du prix de revient. Cette part est estimée à 50/55 % du prix du panneau fini.

Le tableau suivant indique les éléments du prix CAF de la tonne d'Okoumé en avril 1962, par qualités.

Dans la pratique, l'approvisionnement est effectué à partir de lots de différentes qualités : chaque industriel base ses commandes à la fois sur les disponibilités en bois, sur son programme de fabrication et sur les prix.

Pour apprécier le prix d'un lot moyen, on ne peut que considérer l'ensemble des arrivages d'Okoumé au cours de 1961 et leur appliquer le prix FOB, obtenu au tableau. Toutefois, il a paru plus proche de la réalité de diminuer le prix obtenu d'une ristourne de fret moyenne de 10 %, soit 550 F C. F. A. par tonne ou 6,60 F par m³.

Le prix moyen CAF de l'Okoumé ressort à 182,4 F le m³.

A ce prix, s'ajoutent les frais de débarquement estimés à 20 F la tonne, soit 12 F le m³. Le prix moyen ressort à 194 F/m³ arrondi à 200 F.

C'est ici qu'apparaît l'intérêt de « l'établissement sur l'eau » des usines de contreplaqué.

Tandis que, pour une usine proche d'un port (c'est le cas des principaux industriels : Le Havre, Rochefort, Niort, Bordeaux, Dunkerque), l'Okoumé coûte environ 190/195 F le m³, les usines situées plus à l'intérieur paient environ 210 F le m³.

En ce qui concerne les bois rouges ou bois à faces : Acajou, Sipo, Tiama, le coût de ces bois peut être estimé à 265 F pour tenir compte de la qualité moyenne supérieure et des taux d'intervention des importateurs.

Pour le Peuplier, les prix (en hausse croissante depuis quelques années) varient de 60 à 75 F le m³ wagon départ, hors taxes(1). Si l'on ajoute les taxes (19,09 %) et les frais d'approche, très variables d'ailleurs, le Peuplier usine atteint 100 à 120 F le m³. Sur la base d'un rendement de 40 % entre la grume et le panneau, on voit qu'en 1961 un m³ de contreplaqué exigeait 250 à 300 F de matière Peuplier contre 330 à 420 F de matière Okoumé. Cette différence est largement compensée par la différence de prix à la vente du panneau fini.

Les grumes de Peuplier de déroulage ont d'autres emplois que le contreplaqué : ce sont les allumettes pour 55.000 m³, les emballages légers pour 400.000 m³ les boîtes à fromage pour 120.000 m³.

Aussi, les prix croissent-ils régulièrement. Ils varient dans de larges limites suivant l'importance du lot et la demande locale ; certains abattages n'ont lieu que pour répondre à un besoin d'argent du propriétaire.

En 1963, on a pu enregistrer certains prix de 100 à 120 F le m³ sur wagon départ. Ces prix suivent les variations du prix des bois en général mais surtout celui de l'Okoumé.

(1) On parlerait même maintenant de 100 F le m³ sur pied.

	L et M	Seconde	Sciage	Déclassé
Prix plage (C. F. A.).....	11.450	8.560	5.560	3.320
Taxes perçues à l'export.....	2.964	2.211	1.700	1.062
Acconage	100	100	100	100
Frais de commercialisation, office (7,2 % sur FOB).....	1.162	885	604	370
Prix FOB.....	16.150	12.300	8.400	5.150
Fret maritime (a/c 1.9.61).....	5.550	5.550	5.550	5.550
Assurance maritime.....	60	46	31	19
Prix CAF en francs C. F. A.....	21.760	17.900	14.000	10.700
Prix au m ³ en francs.....	261,1	214,8	168	128,4



Photo Kollar.

Vue partielle d'un atelier de déroulage des usines Rougier et Fils à Niort.

5. — Le marché extérieur du contreplaqué

Etant donné que le marché intérieur absorbe la quasi-totalité de la production, les exportations effectuées vers de nombreux pays ne correspondent selon les années, qu'à 15 à 20 % de la production en volume et sont partiellement compensées par une importation correspondant en volume à 4 à 5 % de la production.

Les exportations.

Les exportations sont détaillées dans le tableau ci-contre.

La France exporte surtout des panneaux d'excellente qualité :

— soit des panneaux multiplis d'Okoumé à collage « extérieur »,

— soit des panneaux lattés, notamment faces Okoumé et intérieur Pin.

Exportations de contreplaqué (m³)

Destinataires	1961	1962	1963	Valeur moyenne du m ³ en F
Royaume-Uni.....	23.400	24.700	22.700	730
Allemagne Fédérale.	2.900	3.700	6.700	785
Pays-Bas	2.200	3.600	5.800	
Canada	1.300	2.600	—	
Etats-Unis	1.200	1.800	—	820
Grèce	400	1.900	3.400	
Pérou	1.900	1.600	—	
Autres pays tiers...	3.700	4.100	15.400	
TOTAL ÉTRANGER...	37.000	44.000	48.200	765
Algérie	11.100	4.500	5.200	
Tunisie	2.500	3.100	3.900	
Départements O. M.	2.000	2.100	2.200	
Autres pays.....	2.400	2.600	2.700	
TOTAL ZONE FRANC.	18.000	12.300	14.000	830
TOTAL GÉNÉRAL....	55.000	56.300	62.200	780

N. B. — Les volumes indiqués proviennent des statistiques des Douanes exprimées en tonnes pour lesquelles on a admis que 1 tonne représente 2m³.

Sur le marché anglais qui est le plus important (23.400 m³ en 1961 et 24.700 en 1962), le contreplaqué français rencontre une vive concurrence dans la même gamme de qualités. Cette concurrence est due aux panneaux multiplis d'Okoumé venant d'Israël et du Gabon (usine de la C. F. G. Port-Gentil) qui sont moins chers, aux panneaux multiplis de Lauan, venant du Japon, et de Sapelli, venant de la Nigéria.

Les importations.

Le volume total, qui n'atteint pas le tiers des exportations, reste constant depuis 1956 et oscille entre 16.000 et 19.300 m³.

Les panneaux multiplis ont essentiellement une double origine : le Gabon et l'Allemagne Fédérale.

Du Gabon arrivent des panneaux multiplis d'Okoumé, le plus souvent de faible épaisseur (5 et 6 mm) que quelques-uns parmi les principaux adhérents du Syndicat Français du Contreplaqué reçoivent de Port-Gentil et distribuent par leur réseau commercial, à la suite d'un accord remontant à 1952/1953. Cette importation a tendance à décroître.

De l'Allemagne Fédérale sont importés surtout des panneaux lattés fabriqués en Sarre, pour un volume de 4 à 5.000 m³ par an. Mais il faut tenir compte du fait que ce chiffre comprend une grande partie de panneaux de particules revêtus d'un placage d'Okoumé et classés par erreur à la rubrique 44-15 (contreplaqué) au lieu de 44-18 (panneaux de particules).

Importations de contreplaqué (m³)

Origine	1961	1962	1963	Valeur moyenne du m ³ en F
Allemagne	4.700	3.700	5.700	766
Autres	1.400	2.300	6.100	900
TOTAL ÉTRANGER...	6.100	6.000	11.800	813
Gabon	12.100	9.800	11.900	790
Autres	100	100	100	
TOTAL ZONE FRANC.	12.200	9.900	12.000	790
TOTAL GÉNÉRAL....	18.300	15.900	23.800	800

En conclusion, dans les conditions actuelles, l'importation ne joue qu'un rôle très limité sur le marché français qui ne semble pas devoir être sensiblement modifié au cours des prochaines années, sauf en ce qui concerne la provenance Canada et sauf ce qui pourrait résulter des conclusions des négociations Kennedy.

6. — Le marché intérieur.

Les emplois du contreplaqué

Les principaux emplois du contreplaqué sont les suivants :

- meuble,
- menuiserie et agencement,
- portes planes,
- industrie nautique et wagons,
- coffrage,
- emballage,
- usages agricoles.

D'après les enquêtes effectuées aussi bien près des industriels que des utilisateurs, on peut ainsi estimer la part prise par chaque emploi.

Marché intérieur du contreplaqué Principaux emplois

Secteur d'emploi	%	Volume en 1.000 m ³	dont lattés
Meuble	23	80	25
Menuiserie, agencement (constructions neuves).	12	40	12
Menuiserie, agencement (autres)	50	175	50
Portes planes	2	8	—
Coffrage	5	17	—
Industrie nautique.....	—	1	—
Emplois agricoles.....	2	8	1
Emballage	3	11	—
Contreplaqué technique et divers.....	2	5	—
TOTAL		345	88

L'évolution actuelle.

On peut grouper les besoins en contreplaqué en trois catégories :

— les emplois traditionnels pour des panneaux de revêtement : le meuble, la menuiserie intérieure, les portes planes, l'agencement et la décoration, et une partie de l'emballage,

— les emplois de panneaux de qualité « extérieur » pour le coffrage, l'industrie nautique, les wagons, la carrosserie légère, certains panneaux de façade, certains emplois agricoles, certains emballages maritimes,

— le contreplaqué travaillant.

Les emplois traditionnels de revêtement sont liés à l'industrie du bâtiment. A activité constante, ils devront céder quelque peu à la concurrence des panneaux de particules et des panneaux de fibre de bois mais, en cas de développement de ce secteur, ils profiteront de l'accroissement des besoins.

Les contreplaqués multiplis de qualité « extérieur », c'est-à-dire à collage type phénolique, sont en très net développement depuis quelques années.

On peut, dans les secteurs intéressés, escompter un développement régulier qui pourrait atteindre un taux de croissance de 8 à 10 % par an.

Le niveau actuel peut être estimé, en 1961, aux environs de 36.000 à 39.000 m³ et, en 1962, aux environs de 40.000 à 44.000 m³. Cette évaluation est faite à partir des résultats des contrôles de label CTB X et extérieur.

Le contreplaqué travaillant ou technique pourra constituer un débouché atteignant quelques milliers de m³, mais le rythme de son développement est impossible à discerner.

En ce qui concerne le panneau latté, la production se maintient depuis 1958 et croît même très légèrement.

Ce résultat est acquis malgré la stagnation de la construction et malgré la concurrence active des panneaux de particules.

Ces indications permettent de conclure que la production des lattés restera au moins stable si le rythme de la construction reste lui-même constant. En cas de reprise de l'industrie du bâtiment, on peut espérer un taux de croissance de 2 à 5 % par an.

7. — Les prix

La diversité des dimensions des choix et des qualités des panneaux est telle que, si les indications de prix moyen ne constituent pour l'industrie qu'une valeur indicative, on peut dire — comme l'ont confirmé les enquêtes — que les prix de base sont fournis par les tarifs des grands fabricants qui représentent plus de 50 % de la production actuelle.

Ces tarifs ne sont guère établis que pour des quantités au moins égales à un wagon complet. Cette fixation des prix intéresse surtout les panneaux de qualité « intérieur ».

Le prix donné au m², au détail, et au m³, en gros, dépend de plusieurs facteurs : l'épaisseur, le choix et l'essence des faces, le type de collage.

On peut noter qu'avant la guerre en France, et encore actuellement en Allemagne, le prix des panneaux multiplis minces a souvent été fixé en fonction du nombre de plis totaux, de façon à tenir compte des coûts différents des placages intérieurs et extérieurs. On constate en conséquence que le prix le plus élevé au m³ est donné pour les épaisseurs les plus fines, soit 3 et 4 mm.

Pour donner une idée de l'incidence de l'épaisseur, on peut dire que les prix varient dans le rapport de 75 à 100.

Chaque fabricant propose deux ou trois choix, rarement plus, dont les prix peuvent varier de près de 10 % selon les épaisseurs.

En ce qui concerne le choix de l'essence, dans les fabrications courantes, l'Okoumé et les Acajous ordinaires au sens large, sont plus appréciés que les autres bois, tels que les bois tropicaux de couleur claire et le Peuplier.

Par contre, les panneaux d'ébénisterie ayant une face en placage tranché d'une essence choisie : Chêne, Acajou, sont nettement plus chers à épaisseur égale ; le prix peut aller jusqu'à doubler pour des placages de choix.

Jusqu'à ces dernières années, les consommateurs français exigeaient du panneau de couleur rose, c'est-à-dire de la couleur Okoumé.

Sur ce point, on assiste à une évolution très marquée : les faces d'Acajou ordinaire sont acceptées ; les intérieurs peuvent être blancs (Peuplier, Obeche, Ako) et il est admis que les contrefaces peuvent être d'une essence différente de la face. Si cette évolution est due aux difficultés d'approvisionnement, elle facilitera le mouvement de substitution des essences.

Le type de collage intervient dans le prix du panneau ; c'est le collage à base de phénol qui a permis au contreplaqué de conquérir les marchés du coffrage, de l'industrie nautique, c'est-à-dire les emplois résistant à l'humidité et à l'immersion. Le prix d'un panneau de coffrage sous label peut dépasser de 15 à 20 % le prix d'un panneau courant à collage intérieur.

Les panneaux lattés sont le plus souvent offerts en trois essences, soit tout Okoumé, soit faces Okoumé et intérieurs Peupliers, soit faces Okoumé et intérieurs Pin, soit tout Peuplier.

Les prix varient de 20 % à épaisseur égale selon ces compositions : le latté tout Okoumé est le plus apprécié ; le latté Okoumé-Pin, de densité légèrement supérieure, est le meilleur marché.

Ces indications montrent bien quel est le degré de diversité des spécifications et des prix en fonction de l'épaisseur, du choix, de l'essence et du collage. Un tarif de vente ne concernant que des fabrications courantes présumées existant en stock pourra proposer près de 70 prix pour des multiplis en diverses essences et 15 prix pour des lattés.

Rapportés au mètre cube de panneau, les prix peuvent varier de 730 à 1.080 F/m³ pour les multiplis et de 500 à 1.000 F/m³ pour les lattés en ce qui concerne les panneaux « intérieur » de fabrication courante.

En francs non constants, les prix 1955, 1958 et 1962 ont varié pour les multiplis de 100 à 111 et 133 et pour les lattés de 100 à 150 et 154.

Dans les mêmes conditions, les prix du Chêne en avivés de 27 mm, qualité belle menuiserie (le m³ wagon départ hors taxes) ont varié de 100 à 108 et 132.

Ces données permettent de déceler deux tendances :

— les multiplis ont en valeur relative peu augmenté au cours de ces dernières années (ce qu'ont confirmé les enquêtes) ;

— les lattés sont toujours très appréciés malgré la concurrence des panneaux de particules ainsi que le confirme le léger développement de la production.

8. — Perspectives d'avenir du contreplaqué

La production s'est développée lentement mais assez régulièrement ces dernières années pour répondre aux besoins d'un marché en croissance, ainsi que le montrent les chiffres de consommation apparente :

Consommation apparente de contreplaqué (en 1.000 m³)

	1958	1959	1960	1961	1962	1963
Production totale (multiplis + lattés).....	336,5	351,3	384,5	388,5	401,5	439,6
Balance du commerce extérieur (sur la base de 1 m ³ = 500 kg).....	— 27,6	— 46,8	— 56,9	— 36,7	— 41,6	— 50,5
Consommation apparente.....	308,9	304,5	327,6	351,8	360,9	389,1
Indice.....	100	98,5	106	114	117	126

Séchage des feuilles en séchoir tunnel.

Photo Marotte.

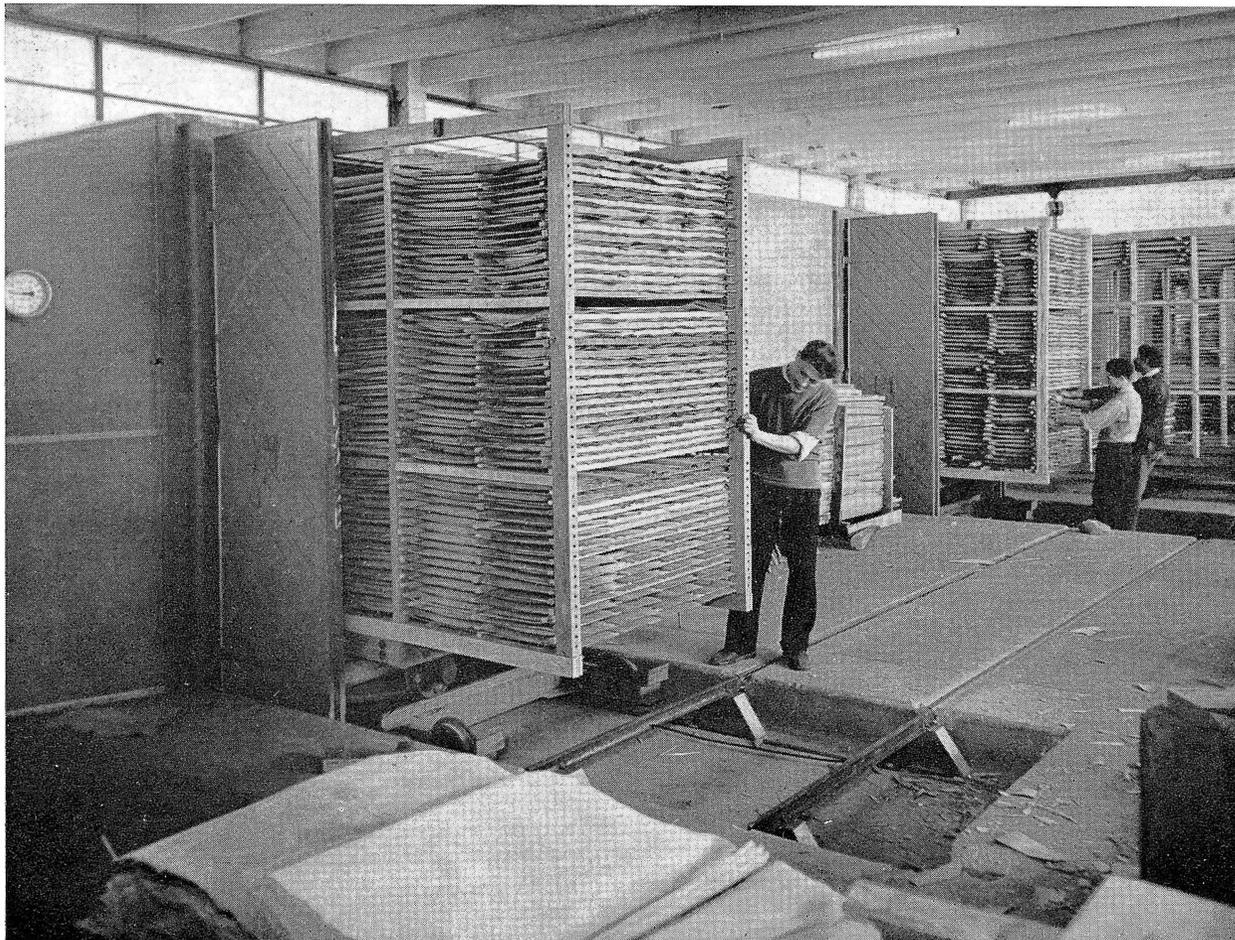


Photo Baranger.

On peut estimer que l'importance du marché intérieur (90 % de la production) a invité ce secteur à poursuivre une politique d'investissement sous la forme d'une modernisation des usines existantes et de la création de nouvelles unités (Le Havre, Calais, Dunkerque, Saint-Brieuc). Il en est résulté une amélioration sensible de la productivité et une baisse relative des coûts de production.

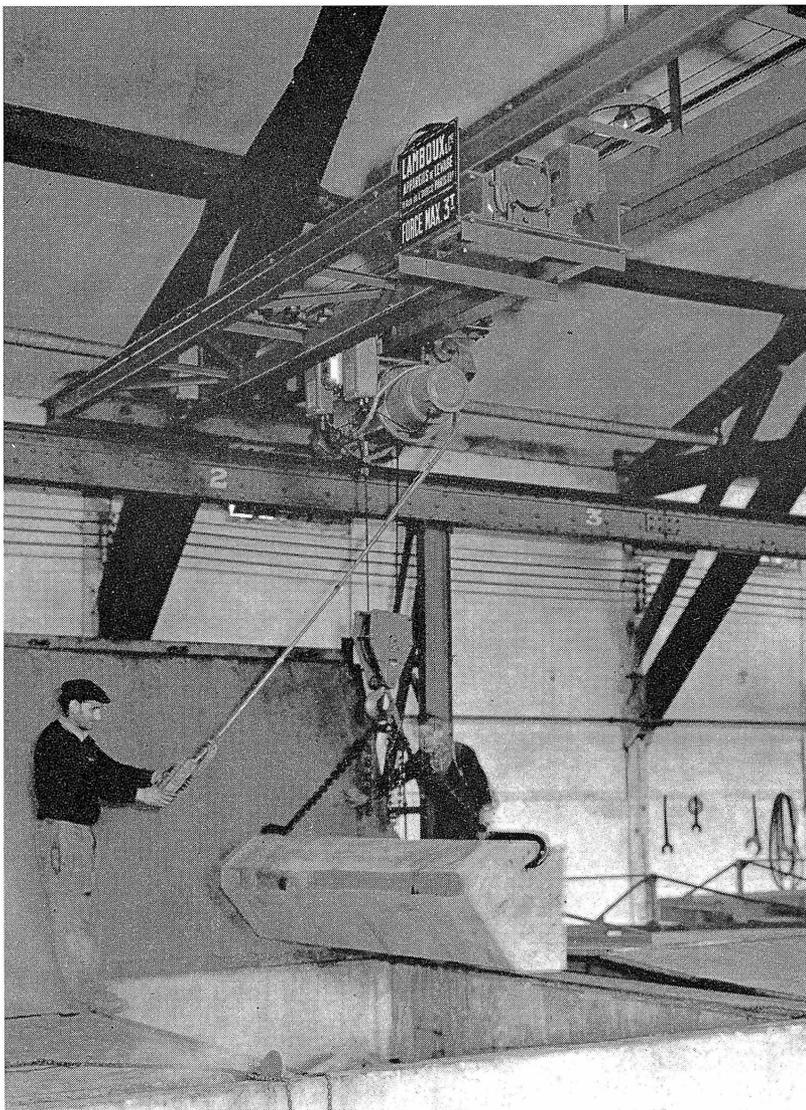
Cette industrie tend à se dégager partiellement de la dépendance du secteur du meuble et de la menuiserie intérieure de bâtiment pour s'orienter vers des secteurs plus divers (coffrage et « extérieur ») exigeant des panneaux de caractéristiques et de valeur élevées.

Sur le plan des consommations « per capita », la France est placée derrière des pays comme l'Allemagne, la Grande-Bretagne, la Suède qui ont cependant un niveau de vie comparable pour se trouver au niveau moyen de l'Europe.

Ainsi qu'il a déjà été signalé, la stagnation de l'industrie du bâtiment, constatée depuis quelques années n'a pas entravé la légère progression continue de la consommation depuis la fin de la guerre. Toute reprise de ce secteur essentiel et tout maintien de l'exportation ne peuvent que stimuler l'industrie du contreplaqué et en maintenir au moins le rythme de croissance de 3 % par an.

Cette évolution devrait entraîner une augmentation corrélative des besoins en grumes tropicales, mais c'est précisément l'approvisionnement en matières premières bois qui risque de constituer le frein majeur à l'expansion du contreplaqué. Les industriels, après avoir essayé de diversifier leurs

achats à partir de l'Okoumé et de quelques autres bois africains s'efforcent actuellement d'obtenir en Asie tropicale (Philippines, Bornéo) ou en Amérique tropicale (Guyane, Brésil, Colombie), des essences de remplacement. Cette recherche, encore à ses débuts, n'a donné que des résultats limités.



L'INDUSTRIE DU TRANCHAGE

1. — Structure de la profession

L'industrie française du tranchage est une vieille industrie qui a joui d'un quasi-monopole jusqu'à cette dernière guerre. Actuellement, elle est composée de 56 établissements occupant 2.300 employés et ouvriers.

Son chiffre d'affaires, en 1961, s'est élevé à 193,2 millions, dont 103,2 à l'exportation, soit 52 % contre 63 % en 1957.

50 % de l'effectif travaillant dans cette branche appartiennent à des entreprises de plus de 100 salariés (8 entreprises).

25 % environ dans des entreprises de 50 à 100 salariés (10 entreprises) et 25 % dans les entreprises inférieures à 50 salariés (38 entreprises).

Du point de vue répartition géographique, 50 % des effectifs totaux sont concentrés dans la région parisienne, l'autre moitié se dispersant dans 13 régions, avec parfois de toutes petites unités.

Cette dispersion s'explique parfaitement car, à l'origine, les entreprises s'installaient sur les lieux d'exploitation des bois indigènes.

Depuis, l'utilisation des bois tropicaux comme

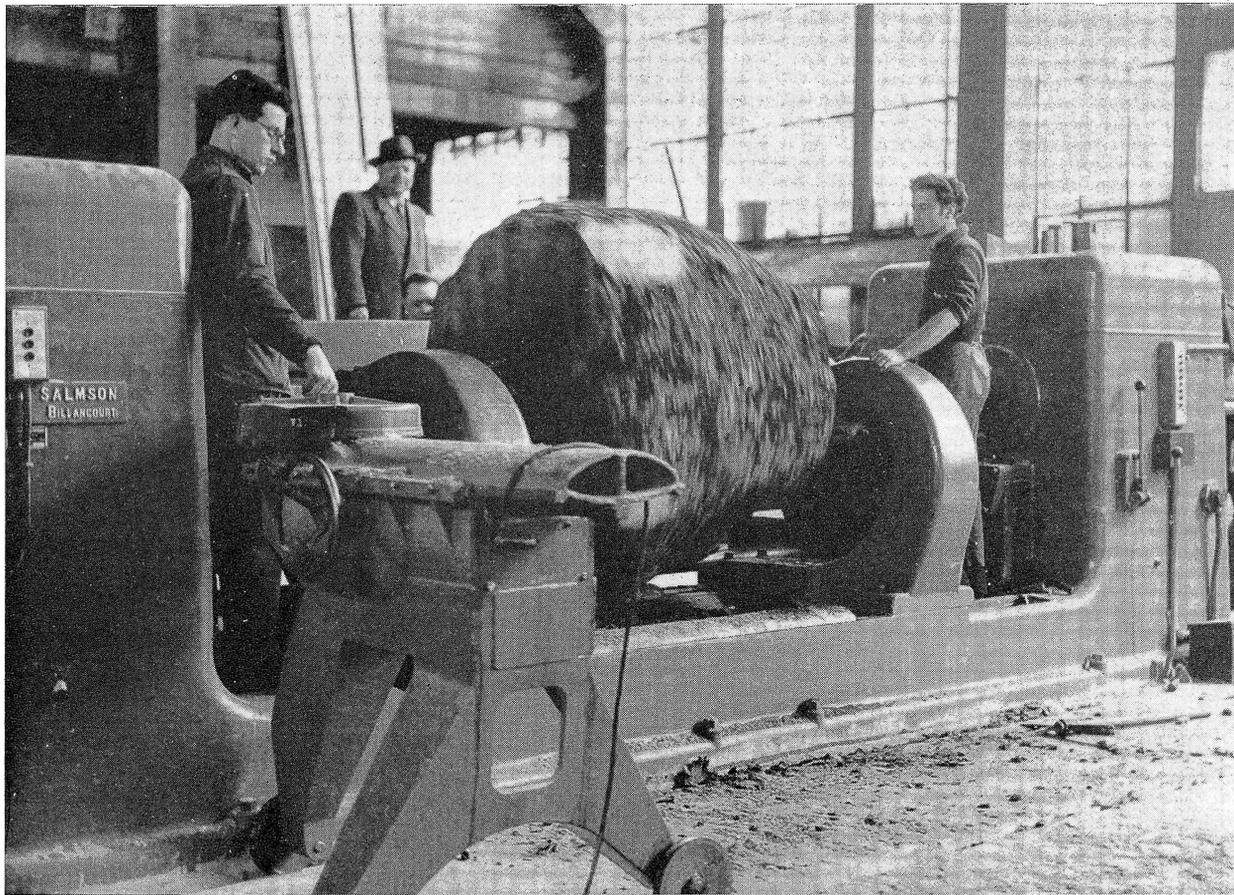


Photo Société Parisienne de Tranchage et de Déroutage.

Déroutage d'une loupe.

matière première de tranchage s'est largement développée, tant par la variation des goûts du public que par la raréfaction d'espèces métropolitaines (par exemple, le Noyer).

La tendance est actuellement à l'implantation

de ces usines à faible distance des ports. Il reste toutefois une forte industrie parisienne, dont l'avantage est d'être sur le lieu principal de consommation, ainsi que le principal centre international de commercialisation.

Statistiques de volume et de prix

	1957	1958	1959	1960	1961	1962
Production (T).....	34.400	32.400	37.800	46.300	49.400	46.100
Exportation (T).....	27.300	20.700	21.200	24.200	21.300	18.600
Livraisons France (T).....	7.100	11.700	16.600	22.100	28.100	27.500
Importation (T).....	4.500	4.200	3.700	3.700	5.200	5.000
<i>Consommation en m³</i>						
Grumes indigènes.....	89.500	91.700	85.000	100.200	98.000	91.500
Grumes tropicales.....	34.500	31.900	44.600	48.200	55.400	66.400
TOTAL	124.000	123.600	129.600	148.400	153.400	157.900
<i>Valeur (millions de F)</i>						
Livraisons nettes — marché français	42	15,7	47,7	70,6	90	88
Exportations	70	68,03	83,43	106,3	103,2	98,9
TOTAL	112	113,73	131,73	176,9	193,2	186,9
<i>Prix moyen à la tonne en F</i>						
Sur le marché français.....	5.900	3.900	2.900	3.200	3.200	3.200
Exportations	2.550	3.300	3.900	4.400	4.800	5.300
Prix global.....	3.250	3.500	3.460	3.800	4.000	4.050

2. — Analyse de la production

En 1957, l'industrie française du tranchage avait produit 34.000 t de placages. En 1961, elle en a produit 49.400 t.

En prenant l'année 1957 comme base 100, les indices de production, en tonnage, ont été de 94, 110, 134 et 143 pour 1958, 1959, 1960 et 1961.

Si nous examinons les ventes, le marché intérieur a progressé de 7.100 t à 28.100 t, soit des indices de 165, 234, 312 et 400, tandis que l'exportation, pendant le même temps, est passée de 27.300 t à 21.300 t, soit des indices de 76, 78 89, et 78.

Durant la même période, le prix moyen à la tonne est passé, pour la production totale, de 3.250 F à 4.000 F, soit des indices de 108, 106, 117 et 123.

Sur le marché français, le prix a varié de 5.900 à 3.200 F, soit des indices de 66, 49, 54 et 54, tandis qu'à l'exportation, le prix a suivi un mouvement contraire et est passé de 2.550 à 4.800 F, soit des indices de 129, 153, 173 et 188.

Nous constatons un renversement brusque du marché, l'importante augmentation de la demande intérieure a été suivie par un abaissement des prix très sensible : tandis que, s'il y a eu une baisse légère à l'exportation en tonnage, la demande a été sélective et est devenue plus difficile quant à la qualité exigée.

Ceci a eu pour effet d'accroître d'une façon très sensible le prix moyen de la tonne, à l'exportation.

Il semble donc que, devant la demande de plus en plus exigeante des marchés extérieurs, les trancheurs français aient offert le meilleur de leur production afin de satisfaire les besoins extérieurs au détriment du marché français.

Il ne faut pas en conclure, toutefois, que la qualité des produits proposés sur le marché français ait diminué d'une façon aussi sensible que l'analyse des prix pourrait le laisser croire. Ces prix sont la conséquence de trois phénomènes :

— Augmentation très rapide du marché intérieur en partie satisfaite avec des produits seconds (ce marché, comme la plupart des marchés dont le volume se développe très rapidement, se caractérise par un développement particulièrement important des qualités de deuxième ordre).

— Réserve d'une partie des produits de haute qualité pour les marchés extérieurs.

— Très grande concurrence entre les producteurs.

Si nous analysons les importations, les indices ont évolué comme suit : 94, 82, 83 et

124, tandis que le prix moyen croissait lentement de 13,60 à 21,00 F, soit en indices : 103, 141, 154 et 154.

On peut penser que la qualité demandée à l'importation est restée identique durant la période considérée.

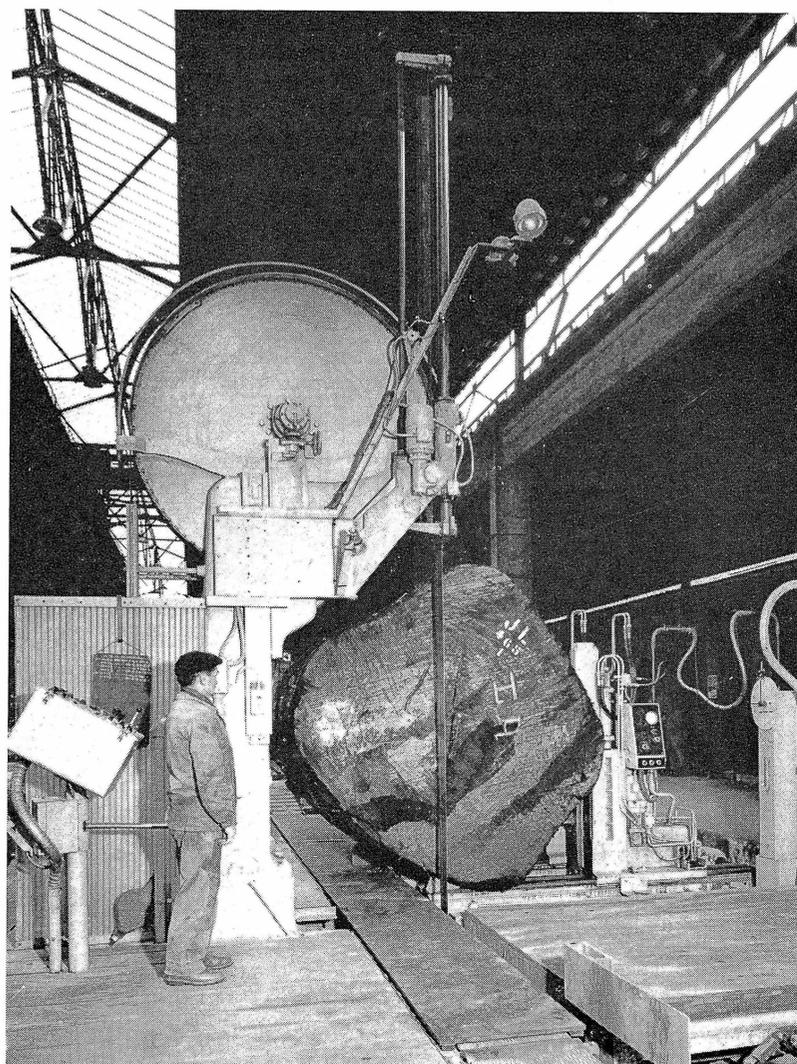
Depuis 1957, le pourcentage des bois tropicaux dans les approvisionnements de l'ensemble des usines de tranchage a régulièrement augmenté. Il était de 28 % en 1957 et, pour les années suivantes, de 26 %, 34 %, 33 %, 36 % et 42 %.

Ce recul relatif des bois de pays peut s'expliquer par leur exploitation intensive, les achats réalisés par les étrangers pour le compte de leur propre industrie du tranchage, la baisse de la qualité des billes proposées.

La demande s'est orientée tout naturellement vers les bois tropicaux, accentuée par la diminution de l'audience auprès des consommateurs de certaines essences telles que le Frêne, le Sycomore, le Merisier.

Néanmoins, la demande potentielle de certaines essences, telles que le Chêne ou le Noyer, reste grande.

C'est devant l'impossibilité d'en trouver en quantité suffisante dans une qualité donnée que les trancheurs viennent aux bois tropicaux afin de



Préparation d'une grume pour le tranchage.

faire tourner les installations et d'occuper leur personnel dans des conditions économiques satisfaisantes.

Il est à noter que ce n'est pas sans inquiétude que les trancheurs acceptent cette substitution. Souvent, fortement spécialisés dans une essence indigène (Chêne ou Noyer), ils avaient un courant de vente régulier sans grands efforts de commercialisation.

Les conditions du marché du placage de bois tropicaux étant sensiblement plus difficiles du fait de la concurrence, leurs avantages d'implantation et de commercialisation deviennent fréquemment des handicaps.

Malgré cela, il semble que ce mouvement vers l'utilisation de plus de bois tropicaux ne soit pas réversible et soit même appelé à se développer dans les années qui viennent.

3. — Les matières premières

Si, en principe, les achats sont faits auprès de quelques importateurs ayant un dépôt dans le port le plus proche afin de s'assurer des liens commerciaux réguliers, avec un minimum de frais de transport, ce n'est plus le cas en période de pénurie. Le trancheur se déplacera, non seulement dans tous les ports français, mais il ira également à Hambourg, Copenhague ou Londres.

Lorsque l'offre se raréfie, l'augmentation des frais de transport n'entre plus en ligne de compte.

Cette raréfaction incite alors les industriels à se rendre sur les lieux de production afin de tenter d'assurer les approvisionnements qui leur sont nécessaires.

L'importateur ou l'exploitant classe les grumes destinées au tranchage. Un prix sera fait pour chaque bille. Ce prix dépendra, bien entendu, de la qualité de la bille, de la puissance de négociation de l'acheteur, de la position du marché (offre ou demande), des stocks existant chez l'industriel, etc. etc....

De nombreux paramètres entrent donc en jeu pour qu'un prix s'établisse. La marge commerciale prise par l'importateur pourra jouer également d'une façon sensible sur le prix définitif car elle pourra varier selon les quantités achetées de 5 à 20 %.

En outre, un autre facteur important entre en ligne de compte pour la fixation du prix. Il s'agit de la qualité du placage escomptée par le trancheur à partir de l'examen de la bille proposée. Selon cette qualité, le prix de vente du produit fini pourra varier de 1 à 10.

Ainsi, si la loi de l'offre et de la demande joue pleinement pour l'établissement du prix des qualités courantes, l'aspect spéculatif a un rôle important dans la fixation du prix de toutes les billes sortant de la moyenne.

Régularité de la qualité et de l'approvisionnement pour les nouvelles essences.

L'apparition des fabrications de grande série dans l'industrie du meuble, la concurrence internationale sur ce marché, l'évolution des goûts du public, transforment le principal marché du placage en créant de nouvelles exigences, quelque peu contradictoires, avec les possibilités d'une matière naturelle telle que le bois.

La création des meubles par éléments et la sortie en grande série de meubles de type traditionnel, obligent les fabricants à rechercher non seulement une essence identique, ce qui est relativement facile, mais un dessin identique.

Cette exigence des meubles par éléments, qui doivent pouvoir être complétés pendant plusieurs années, explique la fidélité des fabricants aux essences classiques pouvant assurer une régularité presque industrielle dans la présentation.

Par contre, chez les fabricants de meubles traditionnels en série, peu admettent que le bois est une matière naturelle et qu'il faut surtout rechercher une gamme de valeur identique et non point un dessin figé et toujours semblable à lui-même.

Quant aux nouvelles essences, la crainte des trancheurs est d'assumer un effort de lancement, avec les risques que cela comporte, et de voir, une fois le succès atteint, la production s'essouffler et ne pouvoir suivre la courbe ascendante de la demande.

Il semble que des exemples précis sont encore présents à l'esprit de certains industriels.

Trancheuses Valette et Garreau.

Photo Société Parisienne
de Tranchage et de Déroulage.



Sciage d'un Bubinga. Préparation pour le tranchage.

Photo Société Parisienne de Tranchage et de Déroulage.

4. — Les ventes

Les utilisateurs.

L'industrie du tranchage est essentiellement liée à celle du meuble qui est la principale utilisatrice du placage.

Les besoins.

La fonction essentielle du placage est l'enrichissement d'un meuble constitué essentiellement de panneaux lattés, de contre-plaqués et, depuis peu, de panneaux de particules.

Son rôle dans la vente au consommateur est considérable car celui-ci choisira un meuble en Teck, en Sapelli ou en Afrormosia plus ou moins convaincu souvent qu'il s'agit de meuble massif. Il s'intéressera peu à la technique de fabrication, son souci étant celui de la durabilité de la marchandise qu'il achète.

Le rôle du placage est donc déterminant, ce qui explique cette recherche obstinée du placage de qualité, de la part des fabricants de meubles. Cette recherche est complétée par le souci de poursuivre dans le temps des séries importantes d'un même type de meubles et, pour cela, d'avoir l'assurance d'une qualité suivie et d'un dessin identique.

Les contraintes industrielles attachées à la grande série, appuyées par l'évolution du goût plus ou moins conditionnée par les décorateurs et la publicité, expliquent l'apparition du « droit fil » et son succès.

Fixation des prix.

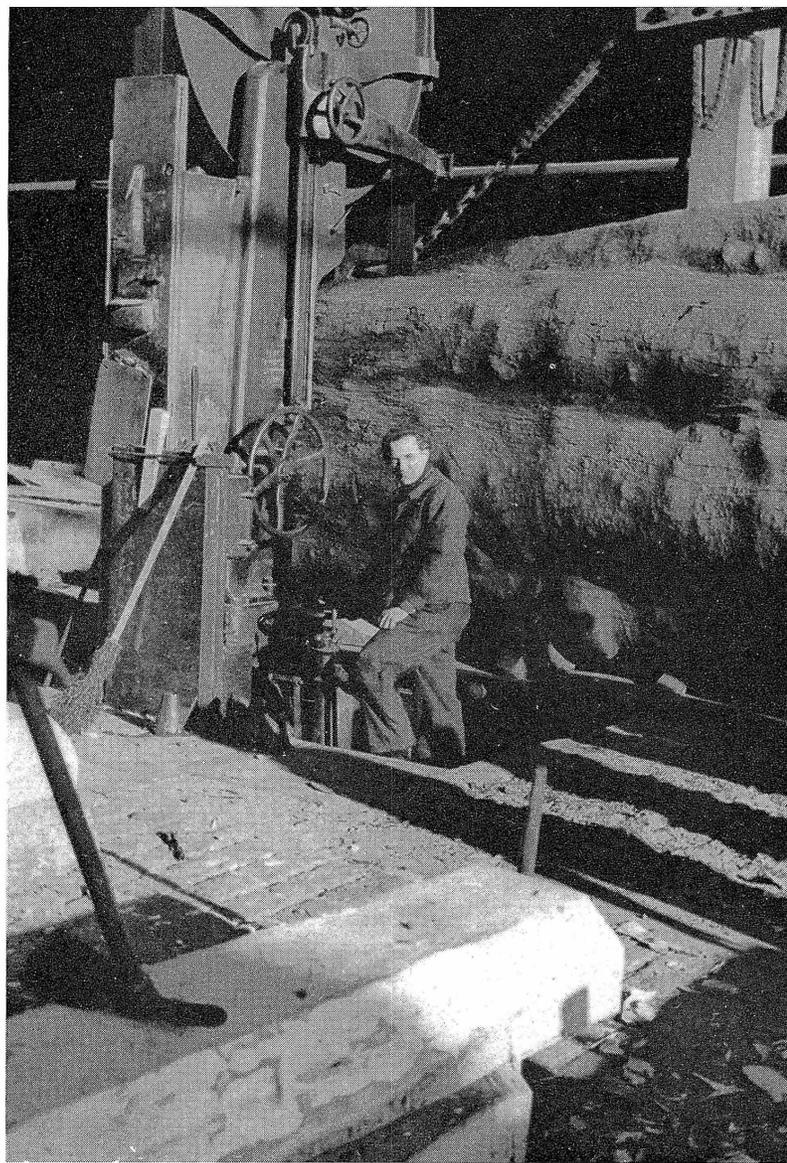
Le prix de vente du m² de placage n'a qu'un lointain rapport avec le prix d'achat de la grume.

Lorsque cette dernière est tranchée, trois cas peuvent se présenter :

a) Le placage est de troisième choix : il faut le vendre au plus tôt, éventuellement en dessous de son prix de revient, afin de limiter les pertes car le troisième choix est réputé invendable.

b) Le placage est de deuxième choix ; il s'agit de le vendre avec un petit bénéfice si cela est possible, dans un délai raisonnable.

c) Le placage est de premier choix ; dans ce cas, le trancheur n'est pas pressé de le vendre ; il attendra l'utilisateur à qui il conviendra parfaitement : le prix sera débattu de gré à gré au cours de transactions difficiles ; sa valeur pourra être multipliée par 5.



Dans un certain nombre de cas, c'est ce type de billes qui permet, par les larges bénéfices qu'elles entraînent, d'équilibrer l'exploitation. Il arrive que le trancheur les conserve en ses dépôts, dans l'attente d'un client éventuel qui acceptera de payer le placage à un taux maximum.

Il est admis, dans cette industrie, qu'il n'existe pas de cours des placages.

Les essences vendues.

L'industrie du tranchage axe son activité sur quelques essences bien définies.

Pour les bois indigènes, les pourcentages d'utilisation sont les suivants :

Chêne	43 %
Noyer	33 %
Frêne	7 %
Merisier	7 %
Sycomore	} 10 %
Erable	
Orme, etc	

Pour les bois tropicaux, les essences se répartissent comme suit :

Acajou.....	21 %
Sipo	21 %
Sapelli	12 %
Makoré	7 %
Kosipo.....	4 %
Afrormosia	4 %
Teck et Palissandre.....	21 %
Avodire	} 10 %
Dibétou	
Tiama	
Zingana	
Wengé.....	
Okoumé, etc	

Le trancheur aura nécessairement des stocks de Sapelli, de Makoré, d'Afrormosia pour lesquels il sait avoir un écoulement régulier ; il hésitera à posséder des stocks importants d'Avodiré ou de Dibétou dont la vente, si elle existe, reste limitée et est accidentelle sans lois bien définies.

Le nombre d'essences est volontairement limité par les trancheurs qui se concentrent sur les besoins les plus usuels de leurs clients. Ils se refusent à prendre des risques pour lancer de nouvelles essences. Ils ne feront qu'accompagner un mouvement de promotion si quelqu'un auparavant prend les risques du lancement.

Ils ont trop peur de la mode dans le meuble, d'une influence négative des décorateurs, sans pouvoir d'ailleurs définir parfaitement l'importance de cette influence.

Par contre, à la condition qu'il existe une demande d'une certaine intensité, ils sont ouverts à toutes les essences.

L'exemple du Teck ou de l'Afrormosia qui fut imposé par l'action des Scandinaves et des Belges est caractéristique.

Il est intéressant de noter également que, lorsqu'un nouveau courant se dessine dans les pays voisins et qu'il a des chances de s'imposer en France, certains trancheurs stockent la nouvelle essence et, de ce fait, les cours augmentent.

L'évolution des goûts.

Jusqu'à la dernière guerre, et quelque peu au-delà, le consommateur final aimait les placages ramageux, pommelés, ronçoux, etc...

Par réaction, les décorateurs et les fabricants de meubles lancèrent le droit-fil appliqué sur des modèles plus dépouillés, aux lignes nettes et simples. Si besoin était, les Scandinaves amplifièrent ce mouvement.

Cette demande sélective à l'excès rejette toutes les grumes qui ne répondent pas aux exigences imposées.

Corrélativement, de nouveaux procédés susceptibles d'être utilisés pour la décoration apparaissent. Les matières plastiques, après avoir pris le marché des meubles de cuisine s'étendent au détriment des matières premières naturelles.

Cette extension s'explique par l'amélioration des procédés, et l'on assiste actuellement à une forte concurrence sur le marché de l'ameublement.

Les avantages pouvant contribuer à son implantation, s'ils ne sont pas nombreux, ont néanmoins un certain poids :

— Prix sensiblement moins élevé de 20 à 25 %, susceptible de subir des diminutions car c'est une matière traitée industriellement.

— Pas de problème de stocks et de recherches. Un appel téléphonique suffit.

— Aucune crainte de mécontenter un client désirant compléter, dans le même dessin, un ameublement acheté quelques années auparavant. Un numéro de référence suffit.

Cette implantation est favorisée par l'extension de la grande série et la concurrence de plus en plus vive des fabricants de meubles. L'apparition des meubles par éléments apporte une dimension nouvelle au marché classique de l'ameublement en introduisant des exigences nouvelles. Ces exigences peuvent être parfaitement satisfaites par les procédés de report photographique, soit sur support que l'on colle comme du placage, soit directement sur le bois. Sur un panneau contreplaqué ou latté, une machine, type off-set, imprime sur l'Okoumé ou le Peuplier la couleur et le dessin de l'essence choisie.

Ce procédé vient de faire, depuis peu, son apparition sur le marché français.

La perfection atteinte dans l'impression du papier peut laisser craindre des progrès techniques très importants dans ce domaine.

Dans un marché en expansion, cette menace peut ne pas être trop dangereuse. Dans un marché stable, la concurrence peut être d'autant plus vive que les habitudes commerciales sont différentes et que le poids des parties en présence risque de ne pas être le même.

Malgré tout, il est fort possible de lutter contre ces substituts artificiels qui, s'ils ont des avantages, n'auront jamais la chaleur du bois, ni son attrait psychologique.

Devant les campagnes de publicité faites pour vulgariser ces procédés auprès du public, rien n'est fait auprès de ce dernier pour défendre la part des placages.

Cette inertie, quant à l'information de la clientèle, ne peut que faciliter la pénétration des produits concurrents.

Il est dangereux d'assister en spectateur indifférent aux efforts de cette concurrence qui joue essen-

tiellement sur la ressemblance et profite ainsi de l'attrait de la clientèle pour le bois.

Il est certain qu'un effort publicitaire, faisant ressortir la noblesse du placage, matière naturelle par excellence, touchera l'utilisateur qui préférera toujours, dans son intérieur, le bois au plastique.

5. — Perspectives d'avenir

L'industrie du tranchage est une industrie ancienne, confrontée depuis quelques années à :

— une industrie utilisatrice en sensible transformation,

— une concurrence étrangère qui, soit a dû évoluer, soit, plus jeune, travaille dans une optique plus industrielle,

— la concurrence de nouveaux produits de substitution dont la technique s'améliore d'année en année.

Bien qu'avec un certain retard, cette industrie semble, en France, commencer à évoluer vers des

méthodes plus industrielles. Mais, sur le plan de l'exportation, les positions perdues sont très difficiles à retrouver.

Sur le plan français, on ne peut espérer voir le développement constaté de 1957 à 1961 se maintenir, malgré un marché du meuble en expansion.

Il semble donc que la production totale de cette branche soit appelée à être stable dans les prochaines années.

A l'intérieur d'un volume sensiblement constant, il faut noter un glissement vers l'utilisation des espèces tropicales au détriment des espèces indigènes moins adaptées à la fabrication de meubles en grande série.

On ne peut toutefois espérer, dans les conditions actuelles, que cette branche soit un élément dynamique dans le sens de la diversification des essences utilisées.

Tout au plus, peut-on penser que la profession ne restera pas inactive devant la forte action commerciale des nouvelles matières ou des nouveaux procédés de revêtement.

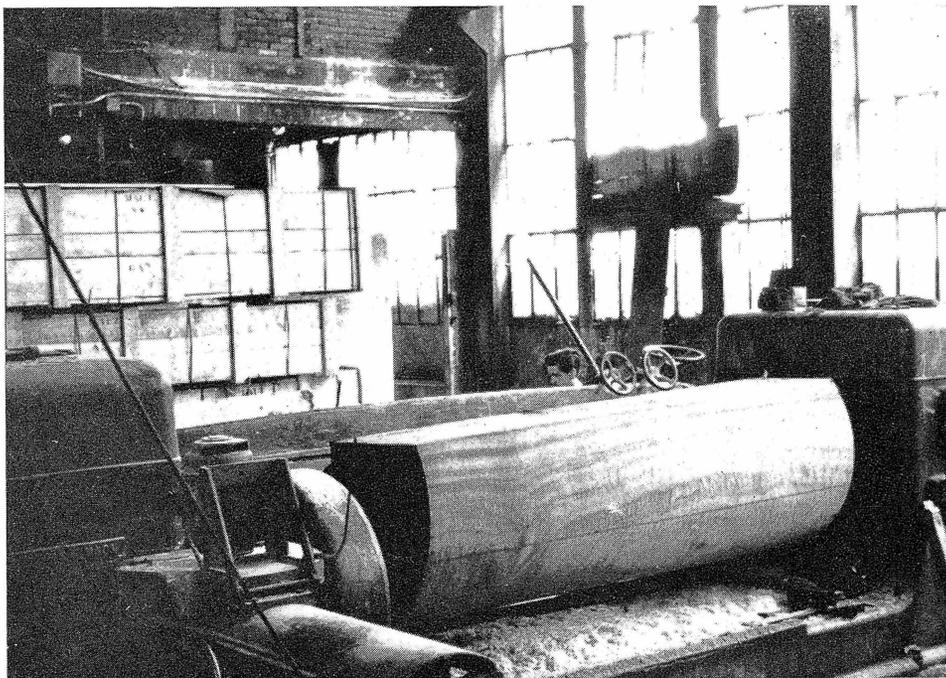


Photo Société Parisienne de Tranchage et de Déroutage.

Déroutage d'un Tiama moiré.