



Photo Secrétariat Général à l'Information du Gabon.

Mise à l'eau de grumes d'Okoumé

LE MARCHÉ DES BOIS TROPICAUX EN FRANCE

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

N. D. L. R. — Une étude du marché des bois tropicaux a été effectuée conjointement par le CENTRE TECHNIQUE FORESTIER TROPICAL (C. T. F. T.) et la COMPAGNIE FRANÇAISE D'ORGANISATION (C. O. F. R. O. R.). Cette étude entreprise pour le

compte du Ministère de la Coopération, qui en a assuré le financement, a porté sur le marché français, celui de certains pays du Marché Commun (Allemagne, Italie, Pays-Bas), le marché anglo-saxon (Grande-Bretagne, U. S. A.) et enfin le marché de

quelques pays méditerranéens (Israël, Liban, Maroc).

Avec l'autorisation du Ministère de la Coopération, notre revue est heureuse de présenter à ses

lecteurs une première étude consacrée au marché français et constituée par de larges extraits du rapport remis au Ministère.

SUMMARY

THE MARKET FOR TROPICAL WOODS IN FRANCE

France's imports of tropical woods have steadily risen since 1956 ; undressed timber imports doubled between 1956 and 1962. The authors review, in the first part of this article, the species imported and the breakdown by seaports of importation. They examine the importance and structure of the tropical wood import trade in France. The second part is devoted to primary processing industries : sawmills, the plywood industry (which comprises 50 firms producing more than 1,400 million cubic feet of various panels, and whose problems of supply, prices and marketing are examined). The same problems apply to the slicing industry, and they are analysed too.

RESUMEN

EL MERCADO DE LAS MADERAS TROPICALES EN FRANCIA

Las importaciones de maderas tropicales en Francia no ha cesado de aumentar desde 1956, habiendo duplicado para la madera en rollo entre 1956 y 1962. Los autores examinan detalladamente, en la primera parte de su artículo, las especies importadas, la distribución por puertos de importación y estudian la importancia y la estructura del comercio de importación de las maderas tropicales en Francia. La segunda parte está consagrada a las industrias de primera transformación : los aserraderos, la industria de la madera contrachapada, que está formada por 50 empresas que producen más de 400.000 m³ de tableros diversos, y para la cual se estudian los problemas de aprovisionamiento, de precios y de mercados de ventas. Los mismos problemas se plantean para la industria del corte de madera, y en el artículo se procede al mismo análisis de factores.

Le rapport sur le marché des bois tropicaux en France comprend : un premier chapitre traitant des importations, un second chapitre consacré aux industries de premières transformations, sciage, contreplaqué et tranchage, un troisième chapitre réservé aux activités mixtes (première transformation et utilisation), c'est-à-dire celles du bâtiment, un quatrième chapitre étudiant les produits finis issus de l'industrie du meuble, de l'emballage et de quelques industries diverses.

Afin que, dès l'abord, puisse être estimée l'importance relative de chaque secteur du marché des

bois tropicaux, le schéma de la répartition des bois tropicaux suivant les divers modes d'importation et les diverses destinations est donné ci-contre. (En économie, ces courants d'échange sont désignés sous le nom de flux.) Les chiffres de ce schéma représentent les volumes de bois tropicaux utilisés dans chaque secteur en millions de m³ équivalent-grumes.

Il est à noter que les secteurs ont été répartis en niveaux de transformations ; compte tenu de la complexité de ce marché, cette répartition ne peut être parfaitement exacte dans tous les cas.

LES IMPORTATIONS

STATISTIQUES ET STRUCTURE GÉNÉRALE DES IMPORTATIONS

1. — Note préliminaire

Les importations de bois tropicaux se font sous forme de grumes, de sciages, de contreplaqués, de déroulés, voire de feuilles de placages.

Afin de pouvoir comparer, de manière utile et logique, différentes productions à des stades de transformation différents, nous adopterons une unité homogène conventionnelle : le m³ équivalent grume.

On définira l'équivalent-grume comme le volume de grume qu'a demandé l'élaboration du volume de produit ligneux considéré.

Le coefficient de transformation varie évidem-

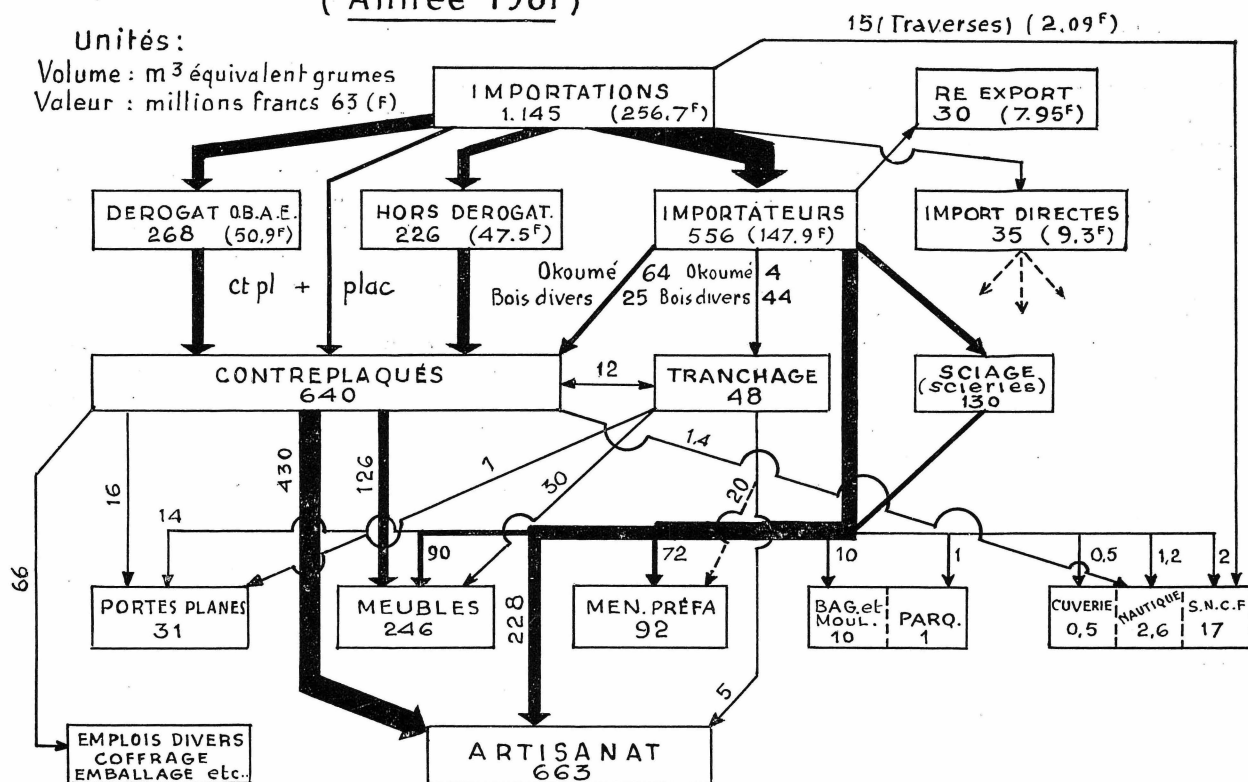
ment avec le produit considéré mais, par nécessité d'unification et de simplification, nous adopterons arbitrairement un rendement de 50 % entre la grume et le produit considéré : sciage, contreplaqué, placage.

Sans être tout à fait exacte, cette donnée se rapproche d'assez près de la réalité pour que nous puissions la considérer comme une image significative des quantités de grumes réellement consommées.

Dans ces conditions : Volume en équivalent-grume = (Volume sciage + Volume contreplaqué ou placage) × 2.

SCHÉMA DU FLUX DES BOIS TROPICAUX AFRICAINS EN FRANCE

(Année 1961)



2. — Evolution des quantités de bois tropicaux importées

Depuis 1956, les importations de bois tropicaux de toutes provenances, en tonnes, ont été les suivantes (d'après les Douanes) :

Années	Grumes	Sciages	Placages Contreplaqués
1956	377.700	17.800	10.800
1957	457.000	25.000	10.400
1958	632.500	21.400	12.500
1959	650.000	19.500	9.000
1960	741.000	16.700	9.700
1961	802.800	27.800	10.400
1962	727.300	36.000	8.900

La quantité de grumes importées n'a cessé d'augmenter depuis cette date, doublant en l'espace de quatre ans, mise à part une légère récession en 1962 (due à une accumulation importante de stocks l'année précédente).

Les importations de placages et de contreplaqués sont restées sensiblement au même niveau, diminuant même très légèrement.

Quant aux sciages, leur importance faible, en

regard des grumes, est assez variable d'une année sur l'autre.

La presque totalité des grumes vient des pays francophones d'Afrique. La part relative prise par ces territoires diminue cependant légèrement, bien qu'en valeur absolue leurs exportations vers la France n'aient cessé d'augmenter jusqu'en 1961. Ceci traduit un accroissement très rapide des besoins français.

La proportion de sciages tropicaux en provenance des pays d'expression française est en diminution certaine. Elle s'explique par la place prise par les pays asiatiques, traditionnellement exportateurs de sciages sur le marché français et par le faible développement de l'industrie du sciage en Afrique francophone.

En ce qui concerne les placages et les contreplaqués, la quasi totalité provient des pays africains de la Zone Franc.

En valeur, pour l'ensemble des importations, la part de ces pays a été de 95 % en 1962.

3. — Essences importées

On peut admettre, en commettant une erreur relative maximale de 4 %, que les chiffres d'ex-

portation, à destination de la France, des bois tropicaux en provenance de la Zone Franc, correspondant aux importations françaises de ces mêmes bois.

Le tableau suivant donne donc la répartition des différentes essences dans les importations françaises. Trente-sept essences contribuent pour 90 % du total des importations. Parmi les 10 % constituant les « essences diverses », aucune n'a atteint le chiffre de 500 m³ équivalent-grumes.

La part de l'Okoumé dans ce total est très importante, puisqu'en volume, il représente à lui seul de 50 à 60 % des importations françaises. Le graphique qui suit le tableau donne l'évolution de ces importations en détaillant la part de l'Okoumé.

Il est intéressant de constater le rythme d'accroissement à peu près constant des importations d'Okoumé, correspondant à son emploi dans une industrie de création relativement ancienne, en expansion régulière et l'allure très croissante de la courbe des importations totales entre les années

1955 et 1958, traduisant l'introduction assez brutale des bois tropicaux dans les divers secteurs de l'industrie du bois, puis leur croissance plus lente à partir de 1958, correspondant peut-être à un début de saturation.

Le graphique de la page 55 donne, pour six années situées entre 1953 et 1961, la répartition en pourcentage des six essences principales importées annuellement.

On y constate la progression spectaculaire du Sipo qui, de la sixième place en 1953, passe à la seconde en 1958 pour s'y maintenir jusqu'à maintenant, et la part toujours croissante qu'il tient dans le marché d'importation (15 % à l'heure actuelle).

On note également le rôle à peu près constant joué par l'Acajou (4 à 5 %), la diminution du Niangon depuis quelques années, l'implantation progressive et récente du Sapelli.

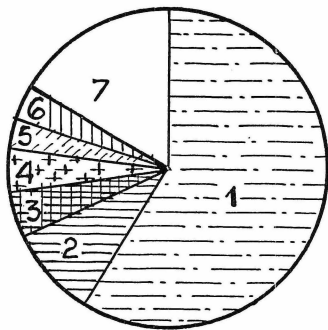
L'Obeche subit quelques fluctuations : l'Iroko a rapidement disparu du groupe des six essences

Exportations à destination de la France de bois tropicaux en provenance des pays de la zone franc
(m³ équivalent grumes) — (essences ayant atteint au moins 500 m³ équivalent grumes)

Essences exportées	1953	1954	1955	1956	1957	1958	1959	1960	1961
Acajou	18.973	20.072	21.255	26.258	30.613	56.874	48.555	61.493	64.400
Aielé	141	241	376	181	367	724	1.175	1.947	2.351
Ako	—	—	—	—	—	—	609	7.383	1.869
Andoung	793	1.487	407	543	368	884	35	616	1.214
Avodiré	1.328	2.859	1.571	3.089	2.260	4.660	1.708	3.486	4.232
Azobé	35.482	49.947	53.813	48.445	47.076	45.741	34.404	20.436	14.563
Bete	—	1	259	603	339	1.380	983	822	722
Bilinga	885	196	114	22	48	111	133	456	946
Bossé	535	1.776	1.556	2.795	3.666	4.943	4.958	7.423	12.120
Bubinga	204	68	524	286	332	463	470	534	1.384
Dabema	44	166	26	6	1.102	2.673	940	—	—
Dibetou	1.389	370	1.172	1.501	1.351	3.225	1.707	1.484	2.272
Doussié	2.656	5.127	7.935	9.393	9.096	14.685	11.099	6.798	10.239
Framiré	1.137	3.125	3.693	8.198	6.094	8.391	7.524	8.372	8.902
Igaganga	—	309	63	174	13	508	414	1.116	982
Ilomba	1.719	2.406	3.535	7.169	4.970	9.696	12.504	9.751	8.820
Iroko	10.958	6.091	8.367	14.048	13.326	16.615	25.081	11.850	16.071
Kosipo	26	120	102	105	124	130	128	1.078	2.707
Kotibé	—	—	64	423	826	657	319	754	1.076
Limba	766	2.390	3.840	5.552	6.846	9.742	3.864	3.503	3.406
Makoré-Douka ...	3.703	6.918	6.478	7.319	10.822	14.648	15.355	15.353	22.455
Moabi	149	331	412	1.289	326	241	323	236	412
Movingui	122	312	823	319	242	674	227	323	474
Naga	191	830	610	128	84	114	—	—	52
Niangon	17.140	26.407	25.330	48.687	67.279	77.464	89.748	70.726	54.805
Niové	165	2	308	50	109	623	890	458	993
Obeche	3.466	5.785	14.718	14.211	37.857	56.644	46.045	59.256	31.890
Okoumé	212.284	267.757	336.692	344.833	431.942	479.391	535.771	572.197	598.791
Olon	531	982	685	1.224	1.360	1.648	2.079	3.310	1.931
Ovoga	195	350	127	82	342	266	327	679	568
Ozigo	4.569	5.195	5.200	2.884	3.927	11.727	7.512	15.917	14.761
Sapelli	3.874	7.480	8.282	16.117	16.126	23.179	24.498	29.429	33.278
Sipo	9.221	18.335	20.304	49.436	51.606	98.957	117.337	128.769	177.463
Tali	320	—	—	19	664	816	52	36	55
Tchitola	—	213	448	751	603	1.151	1.751	2.668	55
Tiama	3.594	5.511	4.500	9.859	10.660	18.757	16.811	22.943	23.562
Zingana	147	170	453	775	1.426	1.658	1.562	1.249	3.366
Divers	14.340	9.881	4.155	5.725	9.018	12.179	7.834	11.811	20.764
Total	351.047	453.047	538.198	633.399	773.210	982.239	1.024.732	1.084.662	1.144.759
dont { Okoumé ...	212.284	267.757	336.692	344.833	431.942	479.391	535.771	572.197	598.791
Autres bois.	138.763	185.993	201.506	288.566	341.268	502.848	488.961	512.465	545.968

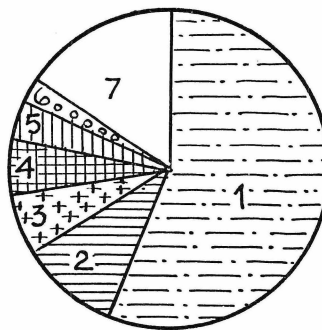
PRINCIPALES ESSENCES AFRICAINES IMPORTÉES

— Répartition —



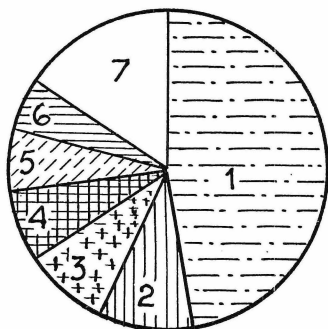
1953

1	Okoumé	60%
2	Azobé	9%
3	Acajou	4.5%
4	Niangon	4.5%
5	Iroko	3%
6	Sipo	3%
7	Divers	16%



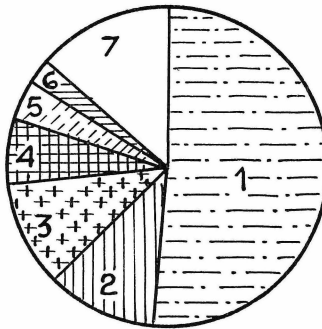
1954

1	Okoumé	57%
2	Azobé	10%
3	Niangon	5%
4	Acajou	4%
5	Sipo	4%
6	Sapelli	1,6%
7	Divers	18,4%



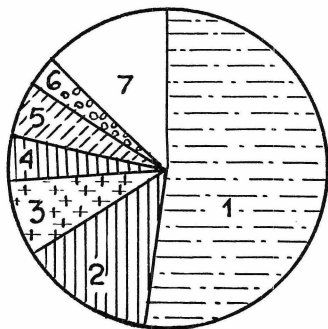
1958

1	Okoumé	48%
2	Sipo	10%
3	Niangon	8%
4	Acajou	6%
5	Obeche	6%
6	Azobé	5%
7	Divers	17%



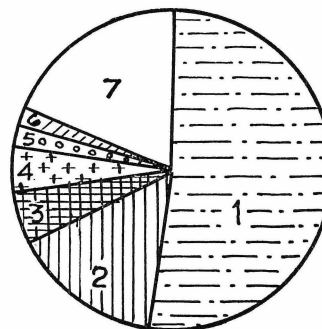
1959

1	Okoume	53%
2	Sipo	11%
3	Niangon	10%
4	Acajou	5%
5	Obeche	1,5%
6	Azobé	3%
7	Divers	13,5%



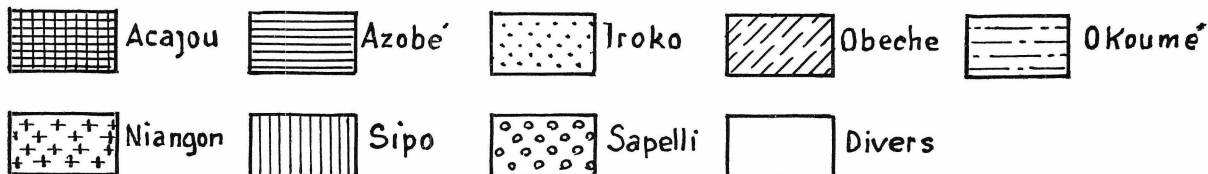
1960

1	Okoumé	53%
2	Sipo	12%
3	Niangon	7%
4	Acajou	5%
5	Obeche	5%
6	Sapelli	3%
7	Divers	15%



1961

1	Okoume	52%
2	Sipo	15%
3	Acajou	5%
4	Niangon	4%
5	Sapelli	3%
6	Obeche	3%
7	Divers	18%



principales. Quant à l'Azobé, ses importations sont déclinantes depuis 1955. L'arrêt de la production d'une des plus grosses sociétés productrices de cette essence au Cameroun et la réduction des achats en traverses d'Azobé par la S. N. C. F. en sont les causes.

Les graphiques des pages 58 et 59 donnent les variations des exportations de ces différentes essences en valeur absolue.

4. — Importations par ports

Les principaux ports d'importation des bois tropicaux sont ceux qui figurent sur le tableau ci-après : Dunkerque, Rouen, La Havre, La Pallice, Rochefort, Bordeaux et Marseille. On y note le rôle prépondérant joué par Le Havre qui, de tout temps, a été le plus grand centre de réception des bois tropicaux en France.

Statistiques comparatives des importations de bois tropicaux en rondins par les principaux ports français (en tonnes)

Source : « Bois Tropicaux » n° 27

Années	BOR-DEAUX	ROCHE-FORT	LA PAL-LICE	LE HAVRE			ROUEN	DUNKER-QUE	MAR-SEILLE
				Rondins	Sciages Tropicaux	Bois américains et exotiques			
1953.....	15.136	12.433	27.494	94.569	10.236	15.104	5	12.237	12.700
1954.....	26.547	11.504	43.195	108.820	17.973	21.692	2.203	16.766	17.030
1955.....	33.398	23.631	44.271	113.450	28.785	24.061	38	9.450	20.626
1956.....	42.310	25.833	50.477	141.111	30.615	27.378	3.775	19.385	30.161
1957.....	49.434	22.020	78.490	164.505	35.900	29.836	4.344	20.509	42.989
1958.....	63.301	26.533	100.383	219.101	49.000	20.254	3.827	38.759	61.656
1959.....	68.255	22.887	132.573	173.255	29.203	22.500	4.902	39.529	56.732
1960.....	77.530	29.512	143.294	209.610	21.116	29.825	4.943	40.661	65.739
1961.....	83.079	—	164.844	207.635			—	36.105	75.578
1962.....	59.578	—	127.763	178.260			—	28.645	65.144

LES IMPORTATEURS

1. — Structure

87 entreprises s'occupent de l'importation des bois tropicaux et étrangers en France.

La répartition géographique se présente de la manière suivante :

— le quart des importateurs est situé dans la région parisienne ;

— une dizaine en Seine Maritime, autant à Bordeaux, à Marseille, Lyon et en Alsace, quelques entreprises étant installées dans le Nord, la Loire-Atlantique, les Charentes et à Nice.

Les plus importantes d'entre elles possèdent des bureaux dans les principales villes de France, et des dépôts de stockage dans plusieurs ports, afin de pouvoir satisfaire au moindre coût et au meilleur délai les besoins de la clientèle régionale.

2. — Importance du commerce

En 1961, 1.145.000 m³ équivalent-grumes de bois tropicaux africains ont été importés en provenance de la Zone Franc, dont 599.000 m³ d'Okoumé et 546.000 m³ de bois divers.

On peut estimer le volume passant en dehors du circuit des importateurs à :

— 268.000 m³ (dont 15.000 de bois divers) importés directement par les dérogataires,

— 226.000 m³ achetés directement à l'Office des Bois,

— 50.000 m³ importés directement par quelques clients français : S. N. C. F. (pour les traverses), gros utilisateurs (en particulier, menuiserie pré-fabriquée),

— 45.000 m³ équivalent-grumes de placages et contreplaqués importés par les fabricants français.

3. — Formes du commerce

Contrairement à ce qui existe dans un certain nombre de pays — Allemagne, Grande-Bretagne — et contrairement aux méthodes parfois utilisées dans le commerce des résineux, on ne trouve pratiquement pas de vente à la commission. L'intervention des courtiers, dans la vente des bois tropicaux, se limite à 3 à 4 % du volume.

Les importateurs travaillent directement avec



Photo Secrétariat Général à l'Information du Gabon.

Stockage des grumes avant leur embarquement

les exportateurs ou les producteurs. Il est à noter que, de plus en plus, les importateurs sont, directement ou par l'intermédiaire de filiales, producteurs ou tout au moins exportateurs.

4. — Rapports avec les producteurs

En règle générale, l'importateur achète F. O. B. dans les différents ports des pays producteurs.

L'achat est fait aux exploitants forestiers, souvent à partir de bureaux ou de correspondants installés sur place.

Dans de nombreux cas, les importateurs français sont également exportateurs sur les lieux de production. Pour les plus importants, l'intégration verticale est poussée à l'extrême puisqu'ils sont également exploitants forestiers.

Des accords sont passés avec les exploitants forestiers, portant sur les essences retenues, les délais de livraison, les qualités et les prix.

5. — Formation des prix

Plusieurs paramètres, dont l'influence est variable dans le temps, contribuent à la formation des prix :

— les frais fixes d'exploitation qui donnent le seuil minimum au-dessous duquel aucun bois ne sera abattu ;

— la loi de l'offre et de la demande. Il faut toutefois noter que les lois classiques de variation des prix ne s'appliquent pas intégralement, les variations étant amorties du fait de la régularité des flux sur le marché français. Dans un marché en équi-

libre, une demande supplémentaire, même relativement faible, a pour effet d'accroître sensiblement les cours et de perturber, pendant une certaine période, le marché.

En l'occurrence, le marché français offre des débouchés réguliers aux exploitants forestiers. Lorsqu'une demande accidentelle, américaine par exemple, se manifeste, ces transactions sont souvent faites à un prix plus élevé. Par contre, les ventes aux importateurs français ne subissent que peu de fluctuations de prix. Seules les quantités varient, ces variations étant toutefois faibles, compte tenu du montant global des importations vers la France et ne devraient pas être répercutées au niveau de l'utilisation si les importateurs avaient des stocks suffisants.

Si la tendance à la hausse de la demande se confirme, le cours des bois augmentera dans une certaine proportion. Mais à un certain niveau, différent pour chaque essence, la demande décrochera pour s'orienter vers une autre essence ; le

phénomène ne se produit que pour des différences importantes.

L'une des raisons de ce décrochement de la demande est la concurrence que subit le produit fini, tant avec d'autres matériaux industriels qu'avec des bois d'autres essences tropicales, métropolitaines ou en provenance des pays du Nord.

Il existe également, dans le sens de la baisse de prix, un frein aux mécanismes normaux des marchés semblables, dans la mesure où les producteurs peuvent moins abattre si la demande décroît.

A. — Le marché du sciage.

Les bois qui vont au sciage sont soumis à une double concurrence :

— celle des bois indigènes, ou éventuellement nordiques, qui remplacent ou complètent les essences tropicales ;

— celle des produits industriels de substitution : métal, plastique, etc...

Il s'établit ainsi un équilibre caractérisé par :

— des niveaux maxima que ne peuvent dépasser les bois, sous peine d'être remplacés par d'autres produits.

Ainsi, les portes et fenêtres viennent en dernier lieu dans les devis de construction et sont donc des produits pour lesquels le prix est un élément important de choix.

Il existe, suivant les matériaux et les utilisations, des écarts de prix, entre produits industriels et bois tropicaux, qui ne peuvent être réduits sans que les volumes ne s'en ressentent gravement.

Ceci explique que les courbes de variations de prix entre les différents bois ne présentent pas des écarts fixes.

— des écarts entre les prix des différents bois, par exemple — Chêne, Sipo, Niangon, qui ne peuvent être dépassés sans que des possibilités de substitution n'apparaissent.

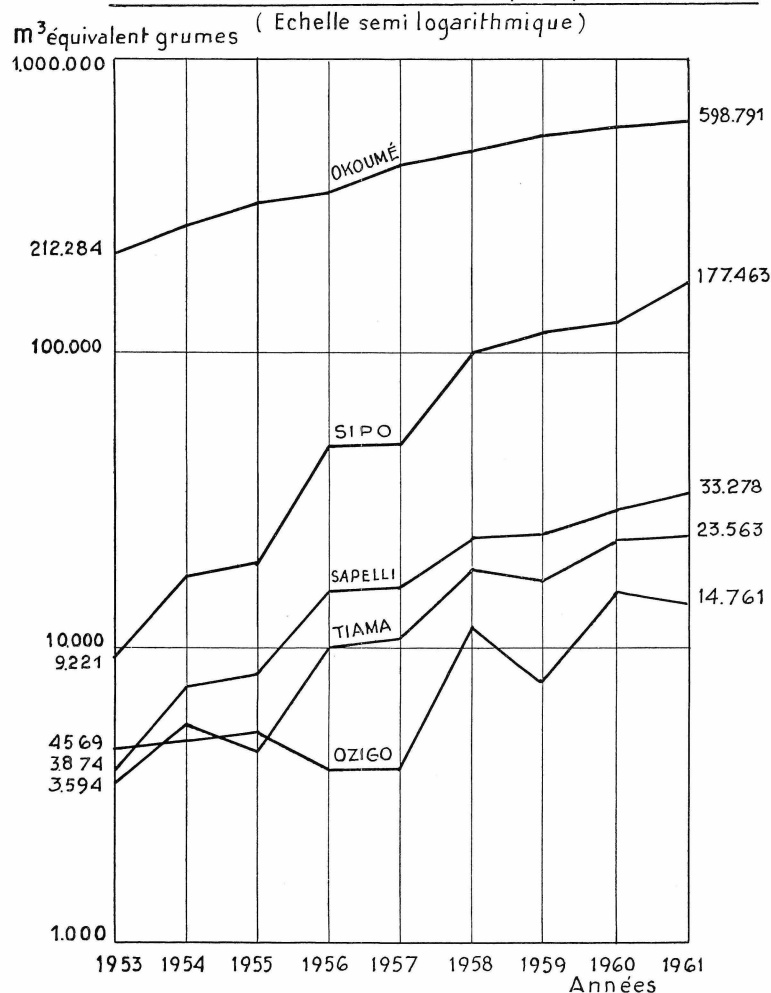
A ces éléments, s'ajoutent :

— la faveur spécifique des différents bois qui, dans le temps, peut varier en fonction des habitudes des utilisateurs, de l'accoutumance à tel ou tel bois, etc...

— l'accroissement de prix dû à l'augmentation de la demande, tendance cependant très limitée par les contraintes de marché citées plus haut.

L'exemple Chêne-Niangon-Sipo est une bonne illustration du mécanisme de ce marché (voir tableau).

EVOLUTION DES IMPORTATIONS DE QUELQUES ESSENCES



ANNÉE	Indice du prix des matériaux de construction	CHÊNE		SIPO			NIANGON		
		Prix	Indice de prix	Prix	Indice de prix	Indice de vol.	Prix	Indice de prix	Indice de vol.
1955.....	100	110	100	125	100	100	150	100	100
1956.....	101	130	118	145	116	243	160	107	193
1957.....	100	160	145	145	116	254	160	107	267
1958.....	117	160	145	—	—	485	—	—	305
1959.....	126	145	132	165	132	543	178	119	355
1960.....	127	155	141	185	148	631	190	127	280
1961.....	131	195	177	185	148	870	195	130	216
1962.....	—	192	175	180	144	—	195	130	—

Prix en F. F. O. B. pour le Sipo et le Niangon.
 Prix en F. m³ grume H T, wagon départ, pour le Chêne.

L'interprétation de ce tableau se présente ainsi :
 — Compte tenu des frais d'utilisation, le Chêne se trouve revenir sensiblement plus cher que le

Niangon et le Sipo, ce qui explique le fort accroissement de ces deux essences, correspondant à une accoutumance des utilisateurs à ces produits et à une prise de conscience de l'écart de prix de revient.

— La différence technique ressentie par les utilisateurs entre le Sipo et le Niangon, bien que freinée par l'inertie due aux habitudes d'une partie d'entre eux, explique la décroissance en volume du Niangon. Cela s'explique aussi par la différence de prix.

— Il est intéressant de constater que, malgré l'accroissement spectaculaire des volumes de Sipo, le prix n'en ait guère augmenté plus que les indices généraux de prix en France, ce qui montre le rôle de contrôle des prix par les produits de substitution (métal en particulier).

Le tableau de la page suivante donne, de même, pour les principaux autres bois, la variation des indices de volume et de prix.

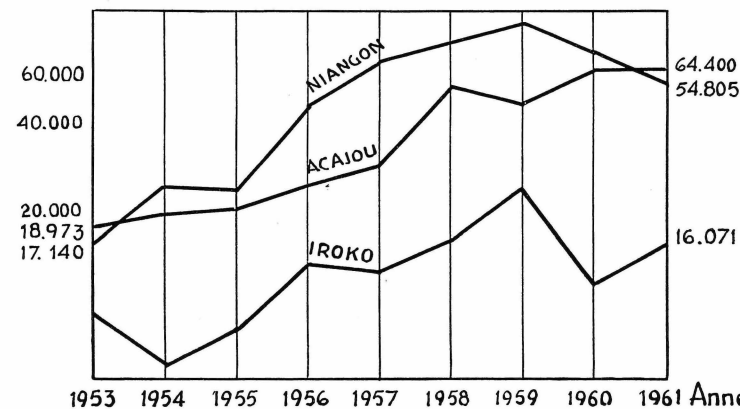
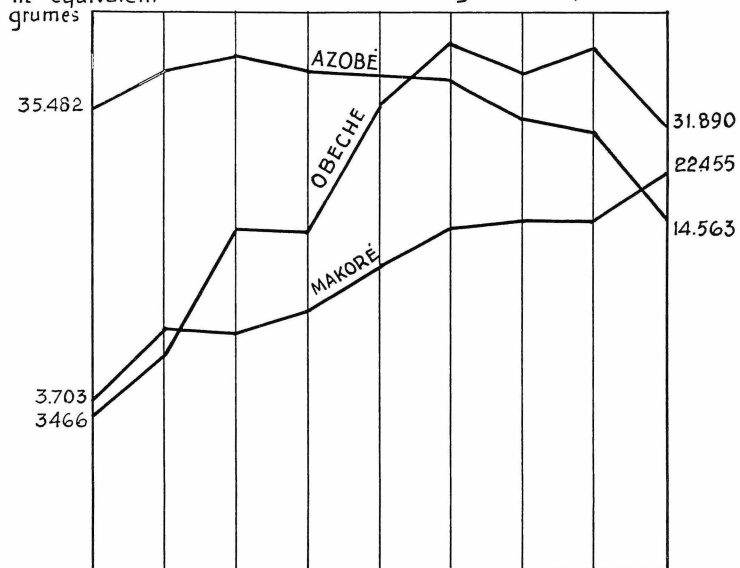
On peut y constater la même indépendance entre volumes et prix.

Ce tableau montre également que l'augmentation de prix des bois tropicaux a été légèrement supérieure à l'augmentation moyenne du prix des matériaux de construction, sans toutefois justifier les craintes relevées chez beaucoup de professionnels, d'une diminution de la demande due à la hausse régulière des prix.

Il faut en effet noter que certains bois métropolitains, tels que le Chêne par exemple, suivent une évolution encore plus rapide.

EVOLUTION DES IMPORTATIONS DE QUELQUES ESSENCES

(Echelle semi-logarithmique)
 m³ équivalent grumes



Evolution des indices volume et prix

	1955	1956	1957	1958	1959	1960	1961	1962	1963
Acajou V	100	124	144	266	228	290	304		
P	(100)	(104)	(156)	—	(132)	(159)	(166)	(152)	(156)
Sapelli V	100	194	194	282	296	355	405		
P	(100)	(108)	(133)	—	(113)	(152)	(155)	(142)	(146)
Iroko V	100	168	159	199	300	142	193		
P	(100)	(104)	(124)	—	(101)	(133)	(124)	(124)	(124)
Sipo V	100	243	254	485	543	631	870		
P	(100)	(116)	(116)	—	(132)	(148)	(148)	(144)	(152)
Niangon V	100	193	267	305	355	280	216		
P	(100)	(107)	(107)	—	(119)	(127)	(130)	(130)	(130)
Doussié V	100	118	114	185	140	86	128		
P	(100)	(100)	(107)	—	(132)	(150)	(158)	(156)	(154)
Azobé V	100	90	87	85	64	38	27		
P	(100)	(100)	(100)	—	(130)	(141)	(147)	(147)	(147)
Samba V	100	96	256	385	315	405	216		
P	(100)	(100)	(100)	—	(118)	(141)	(148)	(141)	(153)
Indices moyens									
Volume V	100	142	170	245	248	242	251		
Prix V	(100)	(105)	(118)	—	(123)	(144)	(146)	(142)	(144)
Indice du prix des matériaux de cons- truction V	100	101	100	117	126	127	131	138	

Années	1955	1956	1957	1958	1959	1960	1961	1962	1963
Indices									
Okoumé V	100	100	104	120	136	156	164	164	168
Matériaux de cons- truction V	100	101	100	117	126	127	131	?	?

B. — Sur le marché du contreplaqué, les règles de formation de prix sont particulières du fait du quasi-monopole de l'Okoumé dans la fabrication du contreplaqué de qualité et de la position des dérogataires.

Il faut noter que l'Okoumé a augmenté sensiblement plus que les autres bois tropicaux. Son monopole dans la fabrication du contreplaqué de qualité explique cette hausse plus importante.

L'augmentation régulière de l'Okoumé n'a pas été répercutée dans son intégralité par tous les fabricants et, ceci en particulier, du fait des dérogataires qui tiennent un plus grand compte de l'élasticité du marché du produit fini que des cours du bois auxquels ils ne sont que peu soumis. Certains fabricants ont dû se diriger vers d'autres essences utilisées concurremment avec l'Okoumé

selon certains pourcentages, afin d'arriver à équilibrer l'exploitation de leur entreprise, tout en restant à l'intérieur des prix de marché.

Si le prix de l'Okoumé doit encore augmenter, la part de cette essence dans le produit fini risque de diminuer, dans la mesure, bien entendu, où le prix du contreplaqué n'augmentera pas lui-même.

C. — La seule partie de la production qui est à l'abri de la concurrence des produits de substitution est celle destinée au **placage**. Dans ce cas précis, le marché a ses propres lois et des exigences de qualité qui expliquent une demande régulière importante, quels que soient les prix pratiqués, d'où des variations de prix plus anarchiques, dépendant plus de la qualité intrinsèque des lots que des lois générales.

LES NÉGOCIANTS EN BOIS

Pour les bois tropicaux, il faut noter la tendance, de plus en plus forte, des utilisateurs d'une certaine importance à s'adresser directement aux importateurs.

On peut, d'ailleurs, dégager un double courant :

— les industriels moyens sautent délibérément le niveau intermédiaire et s'approvisionnent auprès des importateurs, pour des raisons de prix, bien

sûr, mais surtout pour des raisons de choix plus large et de rapidité dans les approvisionnements, le recours aux négociants ayant parfois lieu à des fins de dépannage.

— les industriels importants s'adressent aux importateurs. Certains d'entre eux vont dans les pays producteurs s'approvisionner directement auprès des exportateurs et des exploitants forestiers.

Une part importante du marché des bois tropicaux échappe donc aux négociants sans que l'on puisse en rejeter totalement la faute sur eux. L'évolution du marché est telle qu'il ne leur reste, comme clientèle de base, que les petits entrepreneurs, les artisans et des ventes accidentelles aux utilisateurs plus importants.

Ce resserrement du marché des négociants aura comme conséquence immédiate la diminution du nombre des essences régulièrement tenues en stock, qui excéderont rarement quatre ou cinq.

— La fonction de promotion est pratiquement nulle, car elle est dépendante des informations reçues du ou des niveaux supérieurs. Dans l'état actuel de la situation, ces informations sont médiocres.

En outre, les stocks détenus ne sont pas suffisamment importants pour pousser les revendeurs à un quelconque effort, afin de promouvoir leur vente.

Ainsi, aucune impulsion, ni de l'extérieur, ni de l'intérieur de leurs entreprises, ne pousse les négociants à un effort de vulgarisation auprès de leur clientèle.

La fonction de stockage et de classement n'est assurée pleinement que par un faible pourcentage d'entre eux.

Cette fonction est correctement remplie lorsque le négociant en accepte la responsabilité.

D'une façon générale, elle est insuffisamment remplie ; trop peu de négociants en acceptent les charges. Il y a donc un report des fonctions du négociant vers l'importateur qui joue un rôle de grossiste pour une certaine part de son activité, ou vers le client.

La fonction distribution n'est que partiellement bien remplie, en ce sens que son acheminement auprès de tous les points de vente spécialisés n'est pas automatique.

Dans de nombreux cas, il faudra un effort de l'utilisateur pour en obtenir. En d'autres termes, la pression au niveau de la transaction ne sera pas le fait du vendeur, mais celui de l'acheteur. Il y a donc là une position anormale qu'il était bon de signaler.

Il convient enfin de noter que, dans quelques cas, des négociants se sont liés avec des importateurs pour être leurs agents exclusifs dans une région déterminée.

Position vis-à-vis des bois tropicaux

Pour une grande partie de la clientèle des négociants, les bois tropicaux ne sont pas encore entrés dans les mœurs et les habitudes. Les menuisiers, par

exemple, ont toujours un stock de roulement d'essences indigènes pour un usage immédiat.

Lorsqu'une demande précise d'une essence tropicale est faite pour un travail déterminé, beaucoup de petits menuisiers passent leur commande pour le volume exact dont ils ont besoin. Ils veillent à n'avoir aucun stock restant, car ils prennent rarement l'initiative de réaliser d'eux-mêmes certains travaux en bois tropicaux, même s'ils savent que ces derniers donneront entière satisfaction.

Cette attitude restrictive, faite tout à la fois de méfiance et de longues années d'habitudes, explique qu'un certain nombre de négociants n'acceptent pas de prendre des risques pour commercialiser des essences qui n'ont pas de références sérieuses établies par des firmes en flèche, ou imposées par des responsables réputés difficiles et méfiants tels que les architectes.

Il y a donc, à ce niveau, un barrage psychologique important à franchir.

Conclusion

Dans l'ensemble, au niveau des négociants, on constate un ralentissement et non une accélération de la vente des bois tropicaux ; ce qui explique qu'une partie de la demande, soit saute ce niveau, soit se dirige vers des essences concurrentes.

Dans le premier cas, la position des négociants en souffre ; dans le deuxième, ce sont les bois tropicaux qui voient leur pénétration se ralentir.

Pour éviter cela, il serait nécessaire de transformer la passivité relative de ce niveau intermédiaire et faire de telle sorte que le rôle de promotion, qui est le sien, soit joué pleinement.

Pour cela, une information importante et précise doit être diffusée, présentant, d'une façon attrayante, les différents bois, les usages spécifiques à chacun, des exemples précis d'utilisation.

Il est probable qu'un effort dans la présentation des bois serait payant. A l'exemple des résineux du Nord qui sont uniquement commercialisés sous différents standards, il doit être possible, après un recensement précis des besoins du marché, d'établir des dimensions standards pour les principales essences.

Une partie de la commercialisation des bois tropicaux pourrait donc se faire à partir des lieux de production, sous forme d'avivés. La pénétration dans les différents niveaux se ferait beaucoup plus aisément, car l'unité de vente pourrait être beaucoup plus petite ; tandis que les différentes qualités seraient parfaitement étalonnées, donc parfaitement reconnaissables et aucune tromperie à ce sujet ne serait possible.

La suite de cet article sera publiée dans le n° 97 (septembre-octobre 1964).