

Port de Haifa.

Photo Ambassade d'Israël.

LE MARCHÉ DES BOIS TROPICAUX DANS DEUX PAYS MÉDITERRANÉENS ISRAEL-LIBAN

PAR LE CENTRE TECHNIQUE FORESTIER TROPICAL
ET LA COMPAGNIE FRANÇAISE D'ORGANISATION.

SUMMARY

THE MARKET FOR TROPICAL WOODS IN TWO MEDITERRANEAN COUNTRIES : ISRAEL AND LEBANON

In Israel, the plywood industry assumes great importance, with an annual production of 55,000 cubic metres (1,950,000 cubic feet). 80 % of supplies are assured by gaboon wood, of which more than 100,000 cubic metres (3,500,000 cubic feet) are imported annually. Great Britain is the principal customer for Israeli plywood. An Israeli peeling plant was recently set up in the Congo.

The packaging of citrus fruits, with over 12 million crates turned out annually, may in the future call upon tropical woods. In Lebanon, production of plywood amounts to about 17,000 cubic metres (600,000 cubic feet), 40 % of which is assured by gaboon wood. Lebanese plywood is exported to Middle Eastern countries.

RESUMEN

EL MERCADO DE LAS MADERAS TROPICALES EN DOS PAÍSES MEDITERRÁNEOS : ISRAEL, LIBANO

En Israel, la industria de la madera contrachapada ocupa un lugar importante, con una producción anual de 55.000 m³, siendo la madera de okumé, con más de 100.000 m³ importados anualmente, la fuente de sus aprovisionamientos en una proporción de un 80 %. La Gran Bretaña es el comprador principal. Una fábrica de desenrollado israeliana ha sido creada recientemente en el Congo.

El embalaje de los agríos, con más de doce millones de cajas fabricadas anualmente, podrá sin duda recurrir en el porvenir a las maderas tropicales.

En el Líbano, la producción de madera contrachapada alcanza la cifra de 17.000 m³, aproximadamente, producidos a partir de madera de okumé en una proporción de un 40 %. Esta producción es exportada hacia los países del Oriente Medio.

N. D. L. R. — Comme les études sur les marchés des bois tropicaux en France, en Allemagne, aux Pays-Bas, en Italie et en Grande-Bretagne, publiées précédemment, le présent article est constitué par de larges extraits d'une étude effectuée par le C. T. F. T. et la C. O. F. R. O. R. à la demande du Ministère de la Coopération qui en a assuré le financement.

Tous les prix indiqués dans cet article ont été établis en 1963, certaines différences par rapport aux prix pratiqués actuellement sont donc possibles.

I. — ISRAËL

Israël est, parmi les pays méditerranéens, l'un des plus pauvres en bois. Ce manque de ressources forestières est d'autant plus sensible que ses besoins sont plus développés que ceux de plusieurs de ses voisins, en raison tant du niveau de vie de ses habitants que de la présence d'une importante industrie du contreplaqué.

La population d'Israël a atteint, en fin de 1961, 2.200.000 personnes, dont 1.950.000 Juifs et 250.000 non-Juifs. Le niveau de vie a pu être estimé à 700 \$, contre 1.200 en France.

En Israël, la forêt couvre environ 80.000 hectares. La quasi-totalité de ces forêts provient de reboisements récents portant sur près de 30.000 hectares, dont 20.000 depuis 1948.

Les essences utilisées ont été :

— des Eucalyptus dans la plaine côtière, en alignement et le long des routes,

— des Cyprés, surtout comme rideaux contre le vent, autour des cultures et des vergers d'agrumes,

— des Pins de Jérusalem (*Pinus brutia*) dans

les zones montagneuses (Galilée, Massif de Har Meiron, Mont de Judée),

— le Peuplier noir, assez rarement planté dans la plaine côtière,

— le Caroubier, planté en terrasses pour des fins de conservation des sols et de production fourragère,

— le Tamaris, planté dans la partie Nord du Neguev.

Ces boisements ne donneront pas des bois d'industrie avant de très nombreuses années. En Galilée, existe une petite production de charbon de bois à la meule traditionnelle. Une partie des bois d'éclaircie pourra être utilisée comme matière première d'appoint pour les usines de panneaux de particules récemment installées près des usines de contreplaqué.

L'approvisionnement en bois dépend et dépendra encore longtemps, uniquement de l'importation.

A. — L'INDUSTRIE DU CONTREPLAQUÉ

SITUATION GÉNÉRALE

La première caractéristique de l'industrie israélienne du contreplaqué est d'être essentiellement une industrie exportatrice puisque 55 à 60 % de la production sont destinés à l'étranger et représentent 2 à 3 % de la valeur totale des exportations du pays c'est-à-dire 4 à 5 % de la valeur des exportations des produits industriels.

En Israël, la balance du commerce extérieur est déficitaire et tous les responsables économiques sont conscients de l'obligation vitale pour le pays de redresser cette situation ; cette caractéristique marque profondément l'industrie du contreplaqué, tant au niveau des approvisionnements que de la production et de la commercialisation.

La production est répartie entre 5 usines dont les capacités annuelles cumulées sont actuellement de 90.000 m³.

Ces sociétés ont en commun :

- un organisme d'achat de l'Okoumé — l'achat des autres bois étant théoriquement effectué par chaque société mais pratiquement souvent en commun,
- un organisme de vente à l'exportation et sur le marché intérieur sous la marque commune d'ISRAEL PLYWOOD — cet organisme répartissant les commandes entre les diverses usines au prorata de quantités établies en début d'année sous la forme d'un plan général de production.

Ces différentes usines ont des fabrications accessoires de tranchage, de panneaux lattés et de panneaux de particules commercialisées séparément par les sociétés productrices.

APPROVISIONNEMENT ET QUANTITÉS PRODUITES

Volume de la production.

Les statistiques de production de contreplaqué font ressortir les chiffres suivants :

1958	28.300 m ³
1959	35.530 —
1960	39.620 —
1961	46.210 —
1962	54.840 —

A cette production correspondent des importations d'Okoumé de :

45.090 t soit	75.100 m ³ en 1959
47.241 t —	78.700 m ³ — 1960
54.123 t —	90.200 m ³ — 1961
63.172 t —	105.300 m ³ — 1962
61.080 t —	101.800 m ³ — 1963
62.820 t —	104.700 m ³ — 1964

Ces volumes d'Okoumé sont presque intégralement déroulés mais, outre la fabrication du contreplaqué, ils sont utilisés :

- à la fabrication d'une partie des portes planes,
- au placage des panneaux lattés et des panneaux de particules, soit par les usines productrices de ces matériaux, soit par les menuisiers et fabricants de meubles.

On peut estimer la production de lattés à environ 10.000 m³ et celle des panneaux de particules à environ 20.000 m³ dont les deux tiers sont recouverts de placage.

En admettant un pourcentage de 20 % de placages sur le volume total des produits et un rendement matières placage/grumes de 60 %, on aboutit à une utilisation de 7.800 m³ d'Okoumé, auxquels viennent s'ajouter 400 m³ utilisés pour la fabrication de portes planes, soit 8.200 m³ d'Okoumé.

L'Okoumé couvre actuellement un peu moins de 80 % de l'approvisionnement nécessaire à la fabrication du contreplaqué proprement dit. Il est acheté à l'Office des Bois de l'Afrique Equatoriale.

On doit noter que, compte tenu des qualités des grumes livrées et des contreplaqués produits, l'équilibre faces/intérieurs est réalisé et ne permettrait pas d'utiliser des bois d'autres essences exclusivement en intérieurs — les faces étant en Okoumé.

Il s'y ajoute 17.000 à 20.000 m³ d'Acajou (Khaya), dont 25 % environ sont sciés, à l'usage des menuisiers et fabricants de meubles, et dont 75 % sont déroulés et utilisés pour la plus grande part à la fabrication du contreplaqué et, pour de petites quantités, en placages décoratifs. Les contreplaqués ainsi produits ont fréquemment des faces Acajou et des intérieurs Okoumé.

L'utilisation de l'Acajou d'Afrique (Khaya) est motivée en partie par les demandes précises du marché d'exportation (marché anglais en particulier), en partie par la difficulté d'obtenir les quantités nécessaires d'Okoumé. L'Acajou provient principalement du Ghana et partiellement de la Côte-d'Ivoire et du Congo-Léopoldville.

Enfin, 4.000 à 5.000 m³ d'Ozigo sont utilisés pour la fabrication du contreplaqué de coffrage. L'emploi de ce bois se heurte à quelques réticences dues principalement au mauvais état de quelques lots (piqûres).

Tous ces bois sont transportés par la ZIM (la compagnie nationale de transport maritime) pour un coût (frêt et assurance) de 22,25 \$ par long-ton (1.016 kg) soit environ 110 F la tonne. Le coût de l'acconage est de 13 F la tonne ; le coût du chargement sur wagon ou camion est, suivant le cas, de 4 ou 8 F (livraison directe ou indirecte). Le coût des transports internes est variable car les usines sont situées à des distances différentes du port d'Haïffa (ou ultérieurement du port d'Ashdod) et embranchées ou non à la voie ferrée. Ce coût revient en moyenne à 8,25 F la tonne. La différence totale entre le prix FOB port africain et le prix de revient usine ressort donc à 123 ou 124 F la tonne.

A la liste de ces bois réellement utilisés de manière courante, il faut ajouter une série d'essais terminés ou en cours sur les bois suivants : Obeche, Krabak, Tola, Tiama.

L'Obeche (ou Ayous) en provenance du Nigéria n'a fait l'objet que de quelques essais limités. Les importations totales ont porté sur environ 2 à 3.000 m³ par an, mais dont la majeure partie a été sciée à l'intention des menuisiers. A leur arrivée dans les usines, ces grumes se sont révélées en assez mauvais état et montrant de nombreuses piqûres.

La Mersawa ou Krabak est importée de Malaisie par le port d'Eilat semble-t-il. Quelques essais ont été effectués sur un volume de 1.000 t au total en 1962.

Divers autres bois, dont le Tola (ou *Gossweillero-dendron balsamiferum*) et le Tiama (*Entandrophragma angolense*) ont fait l'objet d'essais récents et limités dont les conclusions semblent très réservées pour le moment.

L'importance de l'Okoumé est telle que les autres essences ne sont jugées que par rapport à celle-ci : en particulier les traitements de préservation des grumes semblent n'avoir pas été suivis avec tout le soin nécessaire.

Caractéristiques de la production.

Dans leur ensemble, ces usines disposent de bâtiments importants mettant à la disposition des fabrications les grandes surfaces exigées par les matériaux encombrants que constituent les placages et les panneaux en cours de fabrication.

L'équipement en machines de production est très moderne.

L'étuvage est généralement pratiqué sur les grumes d'Okoumé et d'Acajou. Les dérouleuses du type Salmson, et surtout RFR sont très récentes ; les massicots sont adaptés à la cadence des dérouleuses. Dans une des usines est installé un stockage automatique des placages verts. Les séchoirs de fabrication Silmpelkampf et surtout Schilde ne semblent pas actuellement constituer un goulot d'étranglement. L'équipement en jointeuses peut être considéré comme très moderne (Torwegge, Fritsch, Diehl).

En dehors de quelques unités très remarquables, les presses ont des plateaux en nombre souvent limité à 12 et dont les dimensions sont nettement inférieures aux maxima actuellement en service. Cette particularité est sans doute adaptée aux exigences du Shipping et de certaines fabrications telles que contreplaqué pour portes planes.

D'une façon très générale, les déchets ne sont pas brûlés. La vapeur est fournie par des générateurs alimentés de fuel-oil. L'énergie électrique provient du réseau général.

Le personnel employé est, sauf dans une usine, exclusivement du personnel salarié. Cette usine qui fait partie d'un kibboutz comporte 30 % du personnel non salarié et membres du kibboutz (150 personnes).

L'ensemble du personnel : ouvriers et cadres employés dans l'industrie du contreplaqué, atteint 1.200 à 1.300 personnes, les usines ont des programmes de fabrication basés sur des ordres d'exportation provenant de l'organisme commun de vente et sont obligées d'entreprendre des fabrications variées tant en épaisseur qu'en longueur et en largeur ; cette méthode entraîne des stockages intermédiaires vraisemblablement assez onéreux.

Le prix de la matière serait de 60 % des prix de revient totaux — défalcation faite des chutes. Ces chutes sont presque intégralement utilisées par les menuisiers ou pour la fabrication de panneaux lattés (extrémités et cœurs) ainsi que pour celle de panneaux de particules.

Le rendement matière doit être de l'ordre de 47 à 48 %, compte tenu :

- de la qualité (plutôt basse) de l'approvisionnement en grumes.
- de la bonne qualité des produits sortis (exigence de l'exportation),
- de l'équipement moderne des usines dérouleuses rapides.

Il semble qu'actuellement l'appareil de production ne soit pas le goulot limitant les volumes produits. Il paraît même légèrement surdimensionné, d'autant plus que le souci d'abaisser les prix de revient et l'obligation d'exporter, sont présents

à l'esprit de tous les responsables de cette industrie et conduisent à poursuivre les investissements ce qui entraîne des augmentations de capacité.

Sur les marchés d'exportation, la position d'Israël ne semble pas due à une action de dumping mais à un effort très net sur le plan de l'équipement et des prix de revient. Des gains de productivité

seront certainement encore réalisés dans les prochaines années ; une usine en est encore au stade de démarrage ; une autre n'a que deux ans d'ancienneté et ne peut être considérée comme stabilisée ; la plus ancienne et la plus importante est en cours de réimplantation et procède à une modernisation d'une partie de ses équipements.

VENTES

Volume vendu à l'exportation.

Les volumes exportés durant les dernières années ont été :

Exportations en m ³	% de la production en volume
1958 16.200	57
1959 21.700	61
1960 22.800	58
1961 24.400	53
1962 31.000	57
1963 37.000	
1964 55.100	

Si la valeur absolue des ventes vers ce pays augmente (+ 11 % en deux ans), le pourcentage par rapport au total des exportations diminue.

— en dehors de l'Angleterre, les ventes sont réparties sur un grand nombre de pays et sont très variables d'une année à l'autre. Ceci est la traduction d'un effort commercial important, mais assure une bonne solidité du marché global malgré les à-coups inévitables dans les exportations vers chaque pays.

— En dehors des ventes vers l'Angleterre, les volumes les plus importants ne sont pas vendus dans

La répartition de ces ventes suivant les pays destinataires s'établit selon le tableau ci-après :

	1960	1961	1962	1963
Angleterre	18.850 (82 %)	16.470 (70 %)	21.600 (69 %)	24.900 (67 %)
Grèce	2.090 (9 %)	2.060 (8,5 %)	2.300 (7,4 %)	3.790 (10,2 %)
Pérou	520	640	1.580 (5 %)	1.656 (4,5 %)
U. S. A.	460	704	1.000 (3 %)	1.606
Canada	170	1.390 (6 %)	820	914
Italie	210	130	210	827
Suède	—	420	690	690
Divers	700	3.400	2.800	2.600

Les prix de vente pour 1960 et 1961 sont respectivement de 168 \$/m³ et 170 \$/m³, CIF, soit 840 et 850 F/m³.

Ils sont assez variables d'un pays à l'autre :

- en Angleterre, on trouve 162 et 164 \$ (810 et 820 F/m³),
- en Grèce, 158 \$ (790 F/m³),
- au Pérou, 180 et 196 \$ (900 F/m³ et 980 F/m³),

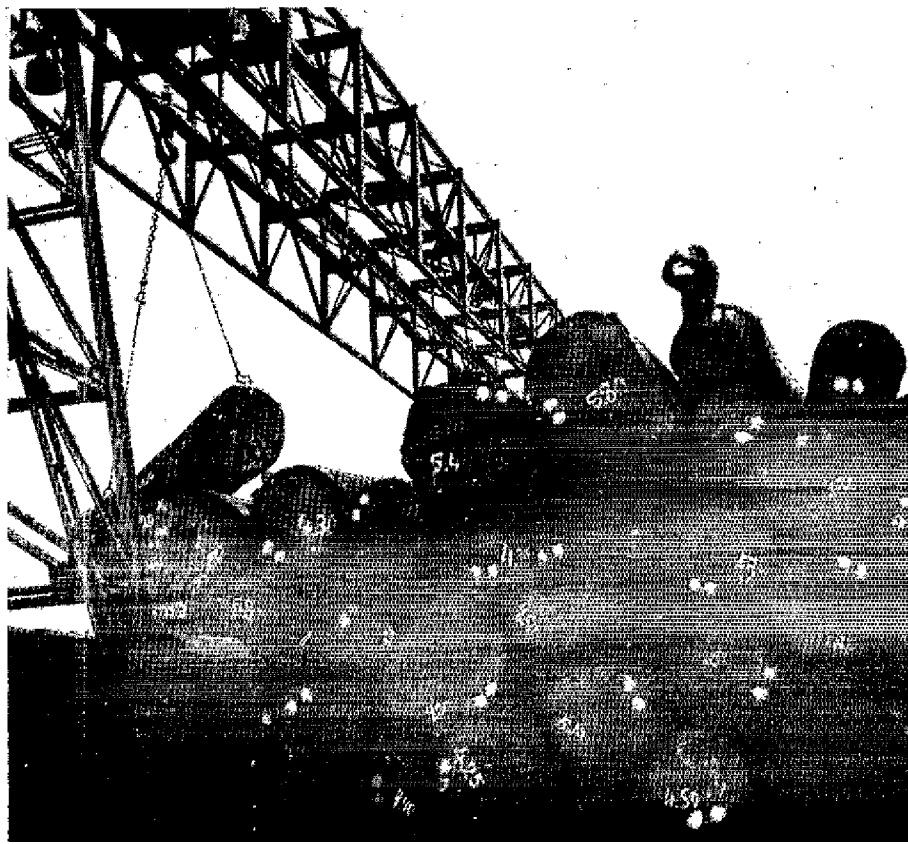
mais, dans la mesure où ces prix sont CIF, les différences de coût de transport peuvent expliquer les différences de prix de vente.

Ces différentes données, conduisent aux observations suivantes :

— Le marché d'exportation des contreplaqués israéliens est fortement dominé par les besoins de l'Angleterre.

Le parc à grumes.

Photo Etz. Lavud.



les Pays du Marché Commun. La Grèce est à ce point de vue un cas intéressant : l'association de ce pays au Marché Commun a entraîné une diminution de 10 % du tarif douanier vis-à-vis des pays de la Communauté économique européenne (5,2 % en valeur absolue). De ce fait, les exportations israéliennes ont peu augmenté en 1962. Elles ont marqué une forte reprise en 1963 sur les bases d'un prix inférieur de 5 %, mais ceci ne saurait durer lorsque les différences s'accroîtront. Le même cas ne se présente pas pour le Royaume Uni dont le tarif douanier n'est que de 12 % et dont les éventuelles premières diminutions (en cas d'association au Marché Commun) ne porteraient que sur des tranches de 1,2 %.

— Israël exporte la meilleure qualité produite, préoccupation qui se retrouve chez les dirigeants des usines. Il faut souligner que l'exportation est répartie entre les usines suivant leur production et que chaque usine a la possibilité de choisir la meilleure partie de sa fabrication (60 à 70 %) pour l'affecter à l'exportation.

— Il semble que l'épaisseur moyenne soit légèrement plus faible qu'en Europe Occidentale : en particulier une partie de l'exportation est faite en 3 mm.

— Les dimensions (longueur-largeur) à l'exportation sont très diverses et il semble que les services commerciaux soient prêts à accepter n'importe quelle dimension non standard, compatible avec l'emballage maritime. Certains panneaux de dimensions 90 × 210 sont exportés vers l'Angleterre pour la fabrication de portes planes. D'une manière générale, il semble que la position d'Israël à l'exportation soit due essentiellement à ses efforts commerciaux et à son adaptation parfaite aux exigences des clients que l'on essaye peu d'influencer sur le choix des essences ou sur la standardisation des dimensions.

Ventes sur le marché intérieur.

Les ventes sur le marché intérieur s'élèvent à :

1958	12.100 m ³
1959	14.100 m ³

PERSPECTIVES D'AVENIR

Contreplaqué de coffrage.

Ce marché qui reste limité au marché local semble actuellement très développé. Compte tenu des prévisions de constructions caractérisées par une expansion lente et des habitudes conservatrices de nombreuses entreprises, on peut prévoir que ce marché ne connaîtra qu'une augmentation restreinte qui pourrait être de l'ordre de 5 % par an.

1960	16.800 m ³
1961	21.800 m ³
1962	23.800 m ³

Actuellement, le marché intérieur semble avoir un niveau stable. Il se décompose en :

Mobilier et agencement	52 %
Bâtiment et coffrage	20 à 25 %
Caisses pour récolte d'agru- mes	8 %
Divers	7 à 13 %

Le prix fixé sur le marché intérieur est de 723 LI soit 1.012 F/m³.

Compte tenu de la répartition des emplois, il est très vraisemblable que le volume du marché intérieur varie en fonction du volume de la construction, directement et par l'intermédiaire du mobilier et en fonction du revenu disponible des ménages.

Or, la construction a été en baisse de 1959 à 1961 (de 2.020.000 m³ achevés en 1959 à 1.712.000 m³ en 1961), le chiffre de 1962 a été plus fort bien que ne dépassant guère celui de 1959. D'une part, la construction suivant de près les mouvements de l'immigration, cette activité est soumise à des à-coups très importants qui devraient maintenant s'atténuer. D'autre part, le revenu par ménage augmente rapidement (de l'ordre de 8,9 % par an).

Il semble qu'on en soit arrivé à un bon équilibre d'utilisation de divers produits concurrents, contreplaqués, lattés et panneaux de particules. On emploie des panneaux de contreplaqué pour coffrage dans un nombre important de cas (de 40 à 60 % des possibilités du bâtiment suivant les estimations) et il ne semble pas que ce pourcentage puisse croître rapidement.

L'évolution très rapide constatée de 1958 à 1962 s'expliquerait par une certaine pénurie de ces produits avant 1960-1961, ce qui est confirmé par le fait que l'on peut encore voir des contreplaqués sommairement collés par des menuisiers.

On peut donc estimer que le marché intérieur devrait présenter une augmentation lente de l'ordre de 5 % par an.

Actuellement, le pourcentage d'Ozigo est de deux tiers de la production de ces contreplaqués ; on peut penser qu'avec les futures difficultés d'approvisionnement en Okoumé, ce pourcentage montera progressivement dans les années à venir jusqu'à 100 %. Ceci suppose que les industriels, comme les utilisateurs, continueront à s'habituer à la dureté un peu plus grande du bois et au contre-plaqué plus accentué.



Photo Etz. Lavud.

Un autre aspect du parc à grumes.

Autres panneaux sur le marché local.

Malgré quelques fortes pointes qui seraient dues à des poussées d'immigration, il ne semble pas que les besoins de contreplaqué sur le marché intérieur puissent se développer par rapport à la situation présente.

Le taux d'utilisation actuel est élevé : 20.000 m³ à 23.000 m³ pour 2.000.000 d'habitants (en ne comptant que la population juive). Il représente 10 à 11 m³ pour 1.000 habitants, soit une moyenne très sensiblement supérieure à la moyenne de la France.

Jusqu'en 1950 environ, la clientèle constituée essentiellement de menuisiers et de petits fabricants, était habituée à utiliser des contreplaqués en bois clair. Les producteurs ont alors imposé l'Okoumé malgré quelques réticences.

Actuellement, et compte tenu de quelques expériences malheureuses en Obeche (piqûres), les menuisiers ne veulent pas d'autres essences que l'Okoumé, auquel ils sont habitués, et que l'Acajou dont les qualités esthétiques sont recherchées.

On peut donc penser que si l'approvisionnement en Okoumé ne fait pas défaut, le marché de l'Okoumé pour la production de contreplaqué destiné aux besoins locaux restera stable ou en légère augmentation (de l'ordre de 5 % /an).

Il est par contre probable que, les producteurs pourront utiliser d'autres essences et les imposer si des raisons sérieuses les y contraignent.

Marché d'exportation.

Plusieurs hypothèses sont à envisager :

1. — Dans le cas où l'approvisionnement en Okoumé resterait, sinon facile, du moins du même ordre de grandeur que les besoins, il est probable que le principe de la politique commerciale d'Israël d'adaptation inconditionnelle aux besoins de ses clients et les pourcentages actuels des différentes essences resteraient sans changement. Le pourcentage des faces d'Okoumé est, en effet, insuffisant pour utiliser d'autres essences pour les intérieurs et il ne semble pas exister de raison qui conduirait à changer d'essence pour les faces.

Israël ayant d'autre part la chance d'avoir un marché intérieur qui accepte d'absorber les qualités secondes à un prix plus élevé que le prix à l'exportation, continuerait donc à se trouver dans une situation favorable, d'autant plus que les gains de productivité réalisables (et en voie de réalisation) devraient permettre de maintenir des prix de revient compétitifs même si, comme cela est généralement prévu, les salaires croissent au cours des prochaines années.

Il ne semble pas, toutefois, que les chiffres de production de 100.000 m³ avancés par certains puissent être réalisés avant un délai de plusieurs années. Malgré de gros efforts commerciaux, la place d'Israël sur le marché anglais semble stable et ne progresse pas ; elle correspond vraisemblablement à la part du marché exigeant des contreplaqués de premier choix en petites dimensions souvent non standard. Cette politique, qui est sans doute à la base du succès israélien, entraîne aussi sa limitation.

Les autres marchés ne représentent actuellement que 10.000 m³, malgré des efforts portant sur de nombreux pays. On peut sans doute prévoir un doublement (au maximum un triplement) dans les cinq années à venir, mais qui ne peut être que progressif.

Le volume total des exportations pourrait atteindre 45 à 55.000 m³, sauf réussite commerciale, particulièrement aux U. S. A., réussite que les lois normales du marché ne permettent pas de prévoir actuellement.

2. — Dans le cas où l'approvisionnement en Okoumé deviendrait insuffisant, deux possibilités apparaîtraient suivant qu'Israël serait soumis à un contingentement de fait ou qu'Israël aurait une situation privilégiée.

a) Les approvisionnements d'Israël se verraient contingentés comme les autres.

Dans ce cas, l'expansion prévue et, semble-t-il, décidée, de l'industrie du contreplaqué en Israël ne semble bien pouvoir se faire qu'en diversifiant les approvisionnements en grumes en faisant appel à des essences autres que l'Okoumé.

Les essences d'origine africaine qui paraissent devoir développer leur position actuelle ou prendre une certaine place dans les approvisionnements, sont :

— Pour les extérieurs et les intérieurs : l'Acajou d'Afrique, le Sapelli, les autres Entandrophragma (Tiama, Kosipo), le Makoré, le Douka, le Bossé ;

— Pour les intérieurs surtout : l'Obeche, le Limba, le Framiré, l'Iomba. Ces essences ont déjà pris une place importante dans les fabrications en Allemagne, en Italie et, pour une moindre part, en France.

Cette évolution supposerait, chez les industriels, de nouveaux essais et une adaptation des fabrications ; chez les clients, une modification des goûts.

Les clients seraient dans l'obligation d'accepter : à l'exportation, du contreplaqué de teinte (rouge) plus foncée que l'Okoumé et de dureté plus grande ; sur le marché intérieur, de consommer au moins en partie des contreplaqués dont les plis intérieurs sont de couleur claire.

On peut penser que, si cette hypothèse se vérifiait, on serait ramené pour les volumes aux premières conclusions, soit à 5 ans, 70 à 90.000 m³ de production, dont un tiers environ sur le marché intérieur.

En dehors des bois africains, Israël ne peut guère compter sur le bois d'Asie venant de Bornéo ou des Philippines, tant que le passage par le canal de Suez lui sera interdit ou que le chemin de fer d'Elath ne sera pas réalisé. Or, la construction de celui-ci n'est pas encore décidée. Si cette voie ferrée était construite dans un proche délai, les grumes seraient chargées de frais de transport intérieur de l'ordre de 10 à 12,5 F/m³, ce qui ne paraît pas un handicap susceptible d'empêcher que le Krabak ne supplante pour une certaine part des bois africains autres que l'Okoumé.

b) Les relations entre Israël et les pays producteurs deviendraient telles qu'Israël bénéficierait d'un approvisionnement privilégié (c'est probablement dans cet esprit que s'est créé : Afris-Bois-Congo).

Dans ce cas, ce ne serait plus tant le contreplaqué israélien qui serait acheté, mais de l'Okoumé, accessoirement transformé par Israël, et le goulot d'étranglement constitué actuellement par les ventes, serait déplacé vers l'approvisionnement (et éventuellement élargi).

Création d'Afris-Bois-Congo.

A la suite de négociations menées en 1961 et 1962, une société congolaise a été créée sous le nom Afris-Bois-Congo, avec les participations suivantes : trois entreprises israéliennes de contreplaqué, la Compagnie de Navigation Israélienne ZIM, la société israélienne Afris-Bois et deux personnalités israéliennes.

Par un décret en date du 30 avril 1963, le Gouvernement du Congo a accordé à Afris-Bois-Congo, le régime spécial A. du Code des investissements à compter du 1^{er} septembre 1962, et pour dix ans.

Cet agrément a été accordé « pour la création et l'exploitation d'une usine à Pointe-Noire destinée à la transformation des bois en produits industriels tels que sciages, placages, contreplaqués, panneaux agglomérés ».

Ce régime spécial porte essentiellement sur les points suivants :

— exonération de tous droits et taxes à l'importation des matériaux de construction et du matériel d'équipement neuf nécessaires à l'usine ;

— pendant deux ans, exonération de toutes taxes à l'importation des produits entrant dans la fabrication, de toutes taxes à l'exportation des produits fabriqués, de toutes taxes sur les produits locaux entrant dans la fabrication. Les sciages ne bénéficient pas de ces exonérations ;

— après ces deux ans et durant toute la période de l'agrément, les produits entrant dans la fabrication sont importés en admission temporaire et les bois ne subissent qu'une fiscalité stabilisée aux taux en vigueur actuellement ;

— les bois autres que l'Okoumé, le Limba et le Tchitola sont exonérés de droits et taxes pendant cinq ans ;

— un régime très libéral est applicable en matière de BIC, de contributions foncières et patente.

Les investissements prévus atteignent 290 millions de francs CFA auxquels s'ajoutent 20 millions de francs CFA représentant la valeur du terrain apporté par le Congo.

Le but de l'entreprise est de produire des placages déroulés exportés ensuite vers Israël où ils sont transformés en contreplaqué, ce qui doit permettre à l'Industrie israélienne d'assurer à ses usines un approvisionnement direct en placages

indépendamment des grumes d'Okoumé importées par l'intermédiaire de l'Office des Bois.

La construction de l'usine a été terminée au début de 1964 et les premières feuilles de placage embarquées en juillet pour Israël. Le volume de placages produit en 1964 a été de 10.300 m³ ; la capacité de production est de 2.000 m³ par mois.

Dans un second stade Afris-Bois-Congo doit produire également des contreplaqués.

La convention d'établissement, signée le 26 août 1962 entre la République du Congo et Afris-Bois-Congo, a prévu, en ce qui concerne l'approvisionnement en bois, que « la Société bénéficiera de toutes mesures et facilités lui permettant de couvrir ses besoins pour la bonne marche de l'entreprise ».

En particulier, si les achats de bois aux producteurs forestiers ne suffisent pas, l'Office des Bois contribuera à l'approvisionnement « en priorité dans les limites des tonnages dont il dispose ».

Lorsque la Société Afris Bois-Congo atteindra l'objectif qu'elle s'est fixé, l'approvisionnement des usines situées en Israël en placages déroulés s'effectuera dans des conditions privilégiées, qui pourront rendre l'industrie israélienne du contreplaqué redoutable sur les marchés d'exportation.

B. — MARCHÉ DES BOIS POUR LA CONSTRUCTION

Outre les contreplaqués de coffrage, les principaux bois utilisés pour la construction sont indiqués ci-dessous :

CONSTRUCTION ET MENUISERIE ORDINAIRE

Il s'agit de résineux (Sapin ou Epicéa) importés de Finlande, de Yougoslavie, de Roumanie et d'Autriche.

Le prix de ces bois, CIF Haïffa, est de 235 à 250 F le m³. Les droits de douane s'élèvent à 78 F + 60 % ad valorem, soit environ 225 F.

Il ne semble pas que des sciages de bois tropicaux puissent les concurrencer :

- le prix CIF Haïffa de 250 F correspond à un prix FOB port africain d'environ 130 F, qui ne semble pas pouvoir être atteint, même par les bois les moins chers ;
- les droits de douane prélevés sur les sciages africains sont de 335 F par m³, plus 35 % ad valorem.

Il faudrait donc que les tarifs douaniers favorisent les sciages africains pour que ceux-ci soient compétitifs.

Les tarifs actuels sont, par contre, très favorables à l'importation en grumes (refusée par les fournisseurs des bois actuellement employés). Ces tarifs appliqués aux bois tropicaux qui seraient utilisables pour de la menuiserie intérieure aboutissent aux évaluations suivantes :

	Obeche	Limba
Prix FOB au m ³	120 F.	160 F.
Prix du transport.....	80 F.	80 F.
Frais de douane.....	75 F.	56 F.
Sous-total.....	275 F.	296 F.
Pertes (50 %).....	275 F.	296 F.
Frais de sciage.....	35 F.	35 F.
Total.....	585 F.	627 F.

Ces prix de revient sont donc supérieurs de 20 % aux prix des sciages de résineux importés.

Ils expliquent que les importations de grumes d'Obeche n'aient jamais dépassé, en ordre de grandeur, 2.000 m³ par an et soient actuellement très en dessous de ce volume.

FENÊTRES

On utilise à cette fin essentiellement du Pin de Finlande acheté entièrement en 5^e choix et qui revient, CIF, de 250 à 300 F soit, avec les droits de douane, de 500 à 550 F.

Le calcul précédent effectué en prenant comme base un prix de grume de Sipo de 180 F FOB, donne un prix du sciage en Israël de 670 F, encore supérieur au prix du Pin de Finlande de 20 % environ.

PORTES

Il semble que la production des portes planes s'élève à environ 200.000 unités par an.

Pour un tiers environ, ces portes seraient constituées d'une ossature en Epicéa de Finlande, d'une âme en placages et de deux faces en placages extérieurs de 3 mm au total.

Pour les deux autres tiers, les placages extérieurs sont remplacés par des contreplaqués de 3 mm.

La consommation correspondante de bois tropicaux se trouve donc incluse dans l'estimation des besoins de l'industrie du contreplaqué.

C. — L'INDUSTRIE DU MEUBLE

STRUCTURE

Bien qu'il n'existe pratiquement pas de statistiques concernant cette production, on peut faire les évaluations suivantes :

Le chiffre d'affaires des fabricants de mobilier se monte à environ 100.000 000 LI, soit 165 millions de F.

Il est effectué pour 90 % par l'artisanat, c'est-à-dire des entreprises de 1 à 18 personnes dont le « patron » collabore au travail manuel. On compte,

dans ce secteur, environ 1.200 entreprises, employant 6.500 personnes patrons compris. Il existe en plus quelques entreprises, soit sous forme « Kibbutz », soit sous forme privée dont actuellement aucune ne dépasse 50 travailleurs.

La production est commercialisée soit directement, soit par l'intermédiaire de magasins de détail. Il existe, en effet, un certain nombre de décorateurs qui dessinent des meubles pour les

bâtiments publics, semi-publics, les bureaux et même les habitations privées. Dans de tels cas, les commandes sont directement passées au fabricant sans l'intermédiaire du commerce. Cette forme de commercialisation est facilitée par le caractère artisanal de la production.

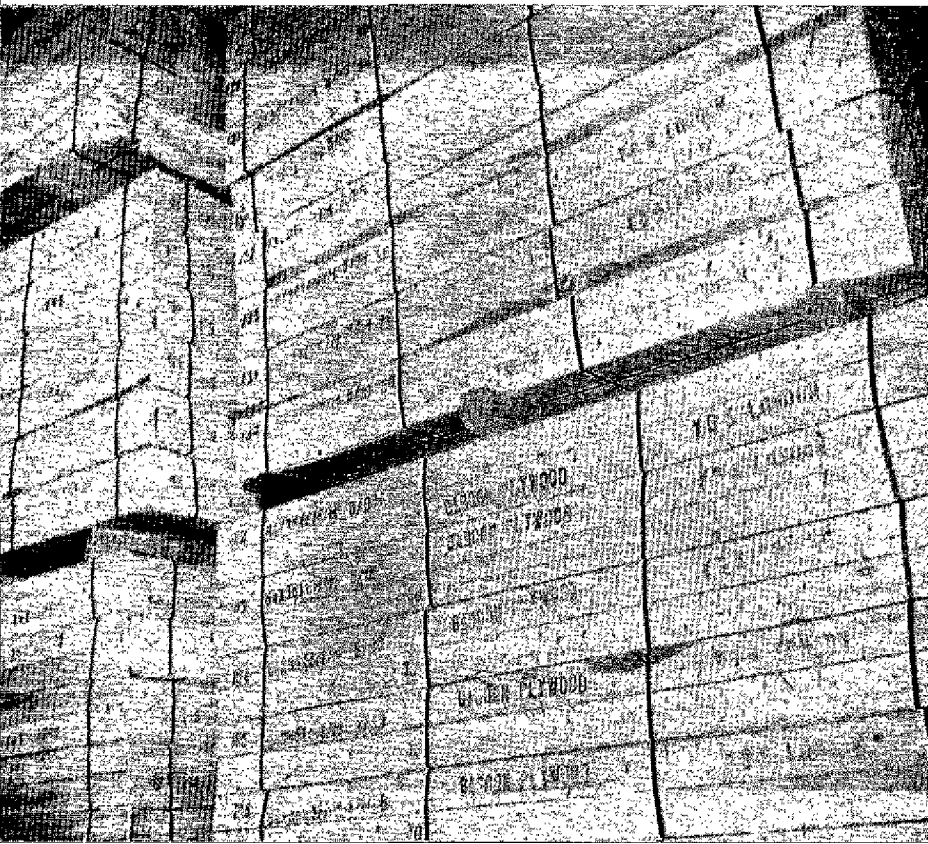
Quelques entreprises, même artisanales, exportent ; il ne s'agit, toutefois, que de quantités extrêmement faibles.

LES APPROVISIONNEMENTS

Il s'agit presque uniquement de Hêtre étuvé en provenance pour 80 % de Yougoslavie et pour 20 % de Roumanie et de Bulgarie, de faibles quantités arrivant également de Turquie.

*Contreplaqué d'Okoumé
destiné à l'exportation.*

Photo Etz. Lavud.



Les prix d'achat varient, suivant les qualités et les dimensions, entre 225 et 450 F le m³ CIF Haïffa.

Les droits de douane sont de 110 LI par m³, soit 154 F/m³, plus 60 % ad valorem.

Les frais de débarquement sont de l'ordre de 125 à 150 F par m³ et la marge des importateurs et négociants s'élève environ à 25 %.

Il faut ajouter, à cet approvisionnement de Hêtre, les essences suivantes :

- de très faibles quantités de Chêne et de Frêne,
- un peu d'Acajou d'Afrique, en particulier certaines chutes des grumes importées pour les dérouleuses : cœurs et extrémités,
- un peu d'Afrormosia, 500 m³ par an environ, utilisés par une fabrique de meubles spécialisée dans les meubles de luxe de style scandinave,
- des quantités très faibles de divers bois, de l'ordre de quelques dizaines de m³, utilisés à la demande d'un décorateur pour tel ou tel projet bien déterminé.

La faible consommation des bois autres que le Hêtre peut s'expliquer par différentes raisons :

a) La taille restreinte des entreprises et la rareté actuelle d'emploi de ces bois rendent difficile l'importation de grumes, d'autant plus qu'il n'existe

que peu de scieries capables de les débiter. En effet, le sciage sur place, dans des dimensions nécessaires à une entreprise, entraînerait des stocks dont l'emploi ne pourrait être trouvé sur un marché trop restreint. Ceci, accentué par un impôt annuel de 1 % sur les stocks, qui conduit les fabricants à les limiter au maximum.

Or, les droits d'entrée sur les sciages autres que ceux de Hêtre sont élevés, 200 LI (335 F) plus 35 % ad valorem.

b) Les prix courants de ces bois sont très élevés pour les utilisateurs (à l'exception de l'entreprise qui importe directement elle-même les 500 m³ d'Afrormosia cités plus haut).

c) L'habitude du Hêtre, essence très facile à travailler, est si fortement implantée que la plupart des fabricants ne songent pas à utiliser d'autres bois, qu'en général ils connaissent mal et avec lesquels ils ne veulent pas prendre de risques.

Les importateurs, qui sont les intermédiaires indispensables, n'ont pas, comme en France par exemple, à lutter contre la concurrence des bois locaux. En dehors de quelques cas exceptionnels d'importations directes, les importateurs, sûrs de leur chiffre d'affaires, n'ont que peu d'intérêt à faire les efforts d'information et de promotion qui seraient nécessaires.

PERSPECTIVES D'AVENIR

a) Sur le plan des structures, il semble peu probable que des changements importants interviennent dans un proche avenir : l'industrie du meuble n'ayant que peu de vocation à exporter (pas de style original — pas de matières premières dans des conditions privilégiées — pas d'industrie de très grande série), il serait peu logique que des investissements s'y portent en quantité suffisante pour créer une véritable industrie de grande série.

Cela n'empêchera pas, cependant, une évolution naturelle tendant à l'accroissement des fabriques qui réussissent et à l'élimination des artisans mal adaptés.

b) On peut prévoir un accroissement des besoins en quantité, accroissement lié à l'augmentation du niveau de vie, car le parc mobilier du pays n'a pas d'ancienneté et est relativement faible.

On peut prévoir également un accroissement de la qualité : certains symptômes sont, de ce point de vue, significatifs :

— Les importations de meubles scandinaves connaissent un grand succès malgré leurs prix

L'usine de contreplaqué.

Photo Etz. Lavud.



extrêmement élevés, surtout si on les compare aux salaires des cadres et commerçants susceptibles de les acheter ;

— L'usine qui fabrique des meubles de qualité (style et essences employées) est en cours d'agrandissement ;

— Une partie de l'artisanat ressent l'existence d'un tel marché exigeant des produits de qualités plus diversifiées.

c) On peut donc penser qu'il devrait exister un marché pour les bois africains, si un premier seuil d'information était franchi : actuellement, un certain nombre de décorateurs s'en préoccupent.

D'une manière générale, les bois rouges ne sont que peu appréciés et leur utilisation ne devrait s'accroître que faiblement. Il est peu probable que se développeront les bois qui n'apporteraient, par rapport au Hêtre, que quelques avantages esthétiques sans faciliter les opérations de fabrication (par exemple le Limba). Les bois très clairs ne semblent pas non plus « à la mode ». L'évolution irait donc plutôt vers des bois de teinte brune tels que, en tout premier lieu, l'Afrormosia, mais aussi l'Iroko, le Dibétou, éventuellement le Doussié. Les quantités intéressées pourraient atteindre progressivement l'ordre de 3 à 5.000 m³ de sciages.

D. — L'EMBALLAGE DES AGRUMES

LA PRODUCTION ET L'EXPORTATION DES AGRUMES

L'emballage des agrumes destinés à l'exportation vers l'Europe pose de sérieux problèmes pour l'approvisionnement en bois, en raison du développement considérable de la production et de l'exportation.

L'exportation des agrumes constitue la part majeure des exportations agricoles ; ils ont représenté en 1961 24 % de la valeur totale de ces exportations (40 millions de dollars sur 166). Cette production conservera une part importante dans les activités d'Israël et on peut l'apprécier en examinant l'évolution des surfaces des vergers.

Quelques chiffres permettent de jalonner ce développement des surfaces plantées. Lors de la création de l'Etat d'Israël, la surface des vergers était de 120 à 130.000 dunams, soit 12 à 13.000 hectares.

En 1962-1963, la surface totale en production était de 27.500 hectares, dont 14.100 considérés comme vergers anciens, 9.400 hectares de jeunes vergers et 4.000 hectares de vergers entrant en production en 1962-1963 pour la première fois, soit au total 14.100 hectares de vergers anciens et 13.400 hectares de vergers nouveaux.

La production totale dépend à la fois des surfaces plantées mais aussi des conditions générales climatiques, tandis que l'exportation est, en outre, soumise à la compétition des autres producteurs

concurrents : Espagne, Algérie, Maroc, Italie notamment.

Les fruits exportés sont emballés dans des caisses en bois.

On retrouve ici la position exportatrice d'Israël puisqu'en 1962-1963, l'exportation a porté sur 12.220.000 caisses standard, soit 69 % de la production, alors qu'en 1961-1962, l'exportation n'avait porté que sur 8.350.000 caisses de type standard.

Les prévisions de production pour les prochaines années sont caractérisées par une forte expansion. On peut les caractériser ainsi :

- Surface totale plantée arrivant en production : 400.000 dunams, soit 40.000 ha.
- Production estimée : 40.000×800 soit 32.000.000 de caisses.
- Exportation attendue : $0,75 \times 32.000.000 = 24.000.000$ caisses.

Cet objectif correspond au double des résultats 1962-1963 et on pense que la progression de 12.000.000 à 24.000.000 de caisses se fera à raison de 1.000.000 de caisses supplémentaires par an. Ces chiffres sont exprimés par le « Citrus Marketing Board », qui représente la totalité des productions et contrôle en fait la totalité du marché d'exportation.

L'EMBALLAGE EN CAISSES EN BOIS

La quasi-totalité des agrumes exportés est emballée dans des caisses en bois. Bien qu'Israël puisse effectuer des emballages en carton à partir de carton fabriqué localement, les spécialistes estiment que ce mode d'emballage n'est pas destiné à se développer pour les raisons suivantes :

— La caisse en bois résiste mieux aux chocs survenant lors des diverses manipulations ; chargement sur camion, mise à bord du navire, déchargement du navire au port de destination, manipulations chez les grossistes, etc...

— La caisse bois est pratiquement insensible à

*Chargement de panneaux de particules
avec faces en Acajou*

Photo Etz. Layud.

l'humidité et, en particulier, à la vapeur d'eau émise par les fruits durant le transport. Elle permet aux fruits de « respirer ».

— La caisse en bois permet le gerbage sur de grandes hauteurs dans les cales des navires.

Actuellement, les caisses appartiennent à deux types :

— La caisse standard pesant 40 kg net et 46/48 kg brut, fabriquée à partir de planchettes de bois obtenues par sciage.

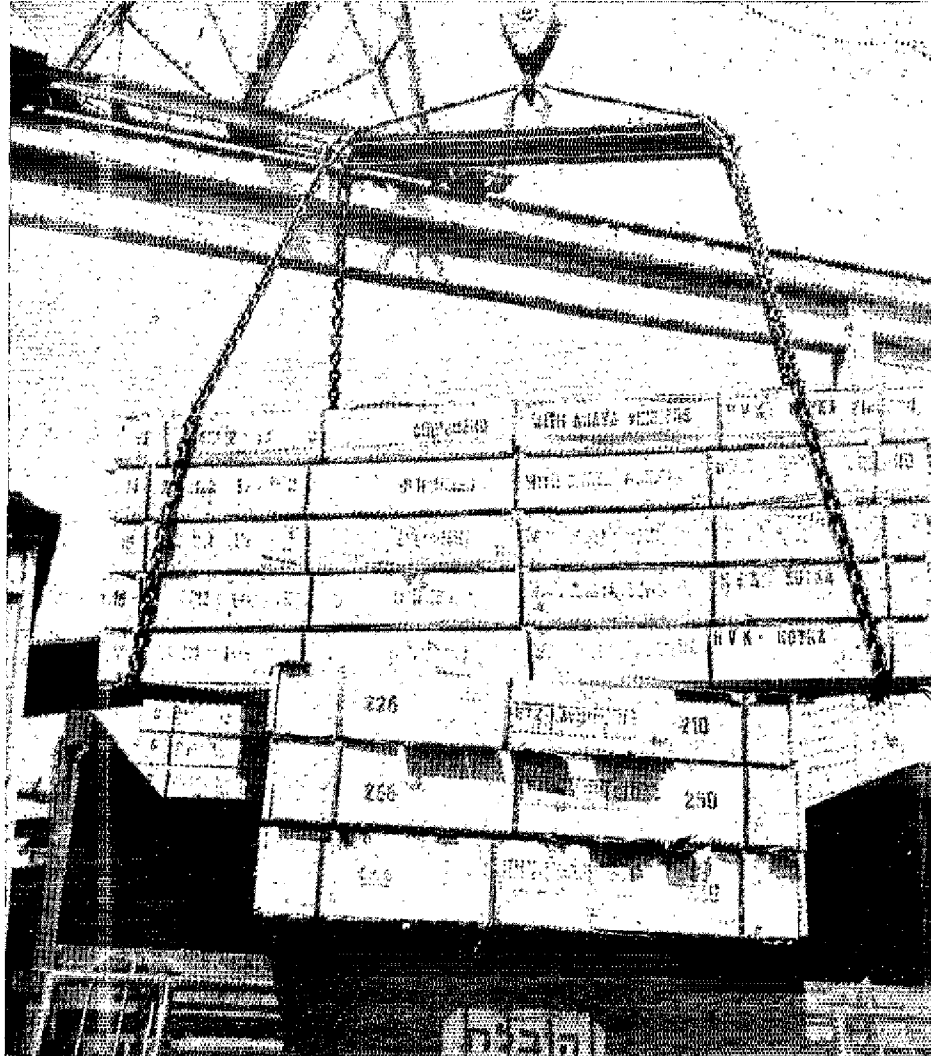
— La caisse Bruce pesant 20 kg net et 23/24 kg brut, fabriquée à partir de lattes de bois déroulées puis agrafées sur des liens en fil de fer qui cerclent la caisse, dite « caisse armée ».

En 1962-1963, le volume de l'exportation a porté sur 12.220.000 caisses standard, si l'on prend la caisse standard comme unité de compte. En réalité, l'exportation a porté sur environ :

6.100.000 caisses standard		
équivalant à	6.100.000 caisses	unités
12.200.000 caisses Bruce		
équivalant à	6.100.000	—
d'où un Total de	12.200.000	—

L'importance relative prise par les caisses Bruce ou caisses armées est destinée à croître d'année en année, car elles sont préférées à l'autre type en raison de leur poids : 24 kg au lieu de 48 kg. En dehors des manutentions portuaires, où interviennent souvent les engins mécaniques, les manipulations dans les entrepôts de conditionnement au départ sont effectuées en grande partie par des femmes.

Le Citrus Marketing Board estime que la préférence ira de plus en plus nettement à la caisse Bruce de 20 kg net. Alors qu'il y a une dizaine d'années, l'emploi de la caisse Bruce était pratiquement inconnu, la répartition Caisse Standard/Caisse Bruce a été pour la campagne 1962-1963, de 50/50, en ce qui concerne le volume d'exportation. Pour les années à venir, les spécialistes estiment que la répartition devrait varier de 5 % chaque année au profit des caisses Bruce.



Le développement prévu de l'exportation ne pourra se faire que si les besoins de caisses d'emballage peuvent être satisfaits.

Jusqu'à ce jour, les besoins en bois pour l'emballage sont satisfaits par la seule importation, dont le tableau suivant résume les caractéristiques de l'approvisionnement principal :

Type de caisse	Bois utilisé	Pays de provenance
Caisse standard	Pin scié	Portugal, Yougoslavie
Caisse Bruce	Pin scié Hêtre déroulé	Portugal Yougoslavie, Roumanie

La fabrication de ces caisses est exclusivement faite en Israël, à partir d'éléments importés sous la forme de planchettes sciées ou de lattes déroulées dans les pays d'origine et présentées en fardeaux cerclés. Le montage des caisses Bruce est effectué sur des chaînes automatiques à cadence très rapide. Bien que les besoins d'emballages soient concentrés de novembre à février pour la campagne d'exportation, la fabrication est continuée tout au

long de l'année tandis que les approvisionnements sont saisonniers, en particulier d'avril à novembre. Ces rythmes non concordants suscitent d'importants problèmes de stockage.

L'approvisionnement en bois préparés pour la fabrication des caisses est basé sur les rendements suivants :

— 1 m³ d'éléments sciés correspond à 88 caisses standard de 74 cm de long ;

— 1 m³ d'éléments déroulés correspond à 388 caisses Bruce, sans compter les réglettes (ou tarreaux) à section carrée utilisées pour les extrémités ; en d'autres termes : 1.000 caisses exigent 2,9 m³ de bois ;

— 1 m³ d'éléments déroulés et de tarreaux correspond à 274 caisses Bruce ; en d'autres termes, 1.000 caisses utilisent 3,6 m³ de bois.

La prévision des besoins en bois, pour les caisses armées, ces prochaines années, peut s'établir comme suit :

Années	Nombre de caisses	Volume de bois (déroulés et lattés), m ³	Grumes correspondantes, m ³
1965/66 ...	20.150.000	72.000	123.400
1966/67 ...	23.100.000	83.000	141.000

BOIS TROPICAUX POUR L'EMBALLAGE

L'évolution rapide des besoins n'est pas sans provoquer quelque inquiétude chez les responsables du Citrus Marketing Board. Même si les pays fournisseurs peuvent accroître leurs expéditions pour faire face à la demande, ce qui n'est pas prouvé, il est certain qu'Israël désire augmenter le nombre des pays fournisseurs d'éléments pour caisses Bruce.

On sait que certains bois tropicaux peuvent servir à l'emballage des agrumes, car il existe un important courant de fourniture de lattés d'Ayous provenant de Côte-d'Ivoire et du Cameroun vers l'Afrique du Nord.

Très récemment, la réglementation protectrice du Maroc a obligé les fabricants de caisses à importer non plus des lattés mais des grumes de Samba à Casablanca, bien qu'il semble établi que le déroulage au Maroc soit finalement plus coûteux que le déroulage dans les pays de production forestière.

Sans doute, en raison du caractère souvent empirique de l'emballage, de nouveaux essais doivent-ils être entrepris et peut-être sur d'autres essences telles que l'Ozigo, mais il nous apparaît que l'importance des besoins ouvre dans ce domaine de très sérieuses perspectives. Sous quelle forme ces fournitures peuvent-elles être envisagées ? Grumes ou lattés déjà déroulés ?

La fourniture de grumes à Israël paraît exclue pour les raisons suivantes :

— le fret grèverait le coût de façon excessive (Cf. expérience Maroc)

— aucune installation de déroulage spécialisé n'existe en Israël

— le déroulage près des lieux de production permet d'utiliser des grumes de choix moindre, donc de prix moindre.

Une excellente solution serait sans doute de dérouler dans les pays africains les grumes, puis d'exporter les éléments en Israël pour le montage

des caisses. Cependant, on ne saurait oublier que ce marché spécialisé des lattés d'emballage est un marché étroit : les clients sont relativement peu nombreux alors que les installations de fabrication sont très spécialisées.

Une association étroite devrait sans doute réunir fournisseurs et clients de façon à apporter les garanties souhaitées par les uns et par les autres. C'est d'ailleurs une formule répondant à cette nécessité qui existe actuellement au Cameroun. Le producteur forestier apporte son infrastructure et les bâtiments tandis que les machines spécialisées, dérouleuses, massicot, séchoir sont apportés par le client. Un contrat à long terme lie les deux parties.

Le coût de l'emballage qui n'est pratiquement pas récupérable constitue en fait une fraction importante du coût des agrumes exportés. Pour 40 kg d'oranges emballées valant 6 \$ FOB, soit 30 F, le bois de l'emballage revient à 0,65 \$, soit 3,25 F, soit environ 11 %.

Les pays qui pourraient bénéficier de cette activité pourraient être : la Côte-d'Ivoire avec l'Ayous, le Gabon avec l'Ozigo, la République Centrafricaine avec l'Ayous.

REMARQUE :

Il n'a été examiné en détail que le seul problème de l'emballage des agrumes qui a l'avantage d'être à la fois homogène et très important. Il convient d'y ajouter l'emballage d'autres fruits : pommes, avocats, et de légumes : oignons, pommes de terre. En volume, ces productions correspondent entre 15 à 20 % des agrumes.

On notera en outre que le transport des fruits des champs ou des vergers jusqu'aux centres d'emballage et de conditionnement est effectué en caisses spéciales de ramassage plus solides fabriquées

en général en bois sciés. Ces caisses sont utilisées pendant plusieurs années mais le renouvellement correspond actuellement à environ 500.000 caisses par an.

L'incidence de ces deux besoins d'emballage correspond donc à un chiffre d'affaires supplémentaire de 20 à 25 % de celui des seules caisses Bruce pour agrumes.

CONCLUSION

En dehors des besoins actuels de l'industrie du contreplaqué, satisfaits en majeure partie par l'Okoumé, Israël consomme une faible quantité de bois tropicaux, que l'on peut chiffrer de 4 à 5.000 m³ grumes, dont 3 à 4.000 m³ d'Acajous divers.

Le développement délibérément recherché de l'exportation de panneaux contreplaqués multiplis, les besoins d'un marché intérieur dont la croissance peut être estimée à un taux de 5 % et l'élévation du niveau de vie entraînant une demande accrue en meubles de qualité, permettent de prévoir des besoins en nette croissance pour les bois tropicaux africains.

Ces besoins pourraient s'élever, au cours des prochaines années à :

160.000 à 200.000 m³ grumes pour contreplaqué Okoumé, Acajou, Ozigo, Obeche et autres essences.

3.000 à 5.000 m³ de sciages pour l'industrie du meuble.

A ces chiffres il faut ajouter les besoins éventuels de l'emballage à satisfaire par des courants nouveaux qui pourraient se créer pour l'exportation des agrumes.

II. — LIBAN

Le Liban joue un rôle économique qui dépasse de très loin les possibilités offertes par ses modestes limites géographiques. A l'intérieur de son territoire, d'une superficie de 10.170 km², soit la taille d'un grand département français, vivent 1.550.000 habitants seulement, dont en 1962 : 792.000 chrétiens et 536.000 musulmans.

Quatre faits importants contribuent à donner à l'économie du Liban sa physionomie :

1. — Le Liban est un pays méditerranéen, montagneux, de très vieille civilisation, où le secteur agricole conserve une part prééminente.

2. — A l'extérieur du Liban, vivent 1.100.000 émigrés libanais, soit un nombre sensiblement égal aux habitants de la métropole, avec laquelle ils conservent des liens économiques étroits.

3. — Dans le Moyen-Orient arabe, le Liban a toujours assumé un rôle important de courtier ou d'agent.

4. — Le Liban conserve un rôle important de place financière, de marché libre des changes.

Ces traits essentiels ont contribué à ralentir le développement industriel au profit du secteur tertiaire. C'est le secteur tertiaire qui fait que Beyrouth, capitale politique, place financière et port important, rassemble plus de 500.000 habitants, soit le tiers des Libanais.

Les ressources locales.

Actuellement, les Cèdres ne constituent plus que des groupes restreints à près de 1.900 m d'altitude, à Bechaire près du Mont Makhmal, près de Tannourine el Faouga et près de Barouk. Le groupe le plus important est celui de Becharre, où près de 400 arbres servent de décor à une station de ski très réputée. Ces arbres constituent un monument national, sans rôle économique direct.

On trouve jusqu'aux abords de Beyrouth quelques bois de Pin Laricio, rigoureusement protégés. Il existe un interdit libanais d'importer des bois de Pin Maritime ou de Pin Laricio pour éviter tout essai d'exploitation de ces arbres au Liban.

En dehors des Cèdres et de ces îlots de Pins, on trouve quelques Peupliers, quelques Erables dans la haute plaine de la Beckaa, quelques rares Eucalyptus en alignement, le tout ne servant qu'à fournir quelques bois de service.

Au total, du point de vue ressources en bois, on peut dire que le Liban est devenu aujourd'hui un pays presque totalement déboisé et les besoins actuels ne peuvent être assurés que par l'importation.

A. — INDUSTRIE DU CONTREPLAQUÉ

Il existe actuellement deux usines de contreplaqué au Liban : l'une à Tripoli, l'autre dans la banlieue de Beyrouth ; deux autres usines seraient en projet à Beyrouth.

Approvisionnements.

Les tonnages totaux des importations de bois tropicaux en grumes sont, d'après les statistiques douanières :

- Pour 1960 : 14.000 t correspondant à 4.800.000 F, soit 345 F/t.
- Pour 1961 : 18.100 t correspondant à 4.950.000 F, soit 274 F/t.
plus 1.600 t de Lauan correspondant à 290.000 F, soit 182 F/t.

Compte tenu de la complexité fréquente des opérations financières observées au Liban, il convient de ne pas attacher trop de poids aux prix indiqués ci-dessus.

Ces grumes sont utilisées pour le déroulage et le tranchage ; elles se retrouvent en contreplaqué, en déroulés vendus directement, en panneaux lattés et en placages.

Le contreplaqué représente 70 % à 80 % du total.

Ces approvisionnements sont assurés essentiellement en bois tropicaux livrés en grumes. Quatre ou cinq livraisons annuelles sont assurées par des bateaux affrétés par le principal utilisateur.

La répartition des bois utilisés pour le contreplaqué correspond à :

- 40 % environ d'Okoumé.
- 30 % environ de Khaya (Acajou d'Afrique).
- 20 % environ de Samba.
- 10 % d'autres bois, principalement de l'Ozigo.

En dehors de l'Okoumé, la plupart de ces bois proviennent actuellement de Côte-d'Ivoire, une petite partie transitant par des ports européens.

En 1961, on a enregistré une importation de 1.600 t de Lauan, en provenance de Sarawak.

PRODUCTION

L'usine de loin la plus importante, a une capacité d'environ 15.000 m³ de contreplaqué. Elle est équipée de trois dérouleuses et l'ensemble des installations est moderne. L'entreprise a été créée en 1955.

La production, pour 1962, était de 6.500 m³ à 7.000 m³ de contreplaqué, environ. Il faut y ajouter une quantité sensiblement égale de panneaux lattés, 5.000 m³ de panneaux de particules et 200.000 m² de placages tranchés.

L'effectif total de cette entreprise est d'environ 310 personnes. Il y a incontestablement un sous-emploi des matériels et des hommes, provenant de l'étroitesse du marché et des difficultés rencontrées à l'exportation.

La seconde usine, moins moderne, a eu en 1962 une production de 1.300 m³ de contreplaqué, 2.000 m² de panneaux lattés et 200.000 m² de feuilles de placage.

Exportation.

Les statistiques d'exportation de 1960 et 1961 font apparaître des tonnages respectifs de 1.235 t et 1.630 t, qui se répartissent suivant le tableau :

	1960	1961
Jordanie	59,5 %	83,9 %
Irak	25,8 %	12,3 %
Syrie	5,7 %	—
Grèce	4,7 %	—
Divers pays du Moyen-Orient..	4,3 %	3,8 %

Il est à noter que la production du Liban ne dépasse pas le cadre des pays proches. Cela semble dû au fait que :

— les prix de vente sur ces marchés sont plus intéressants que les prix offerts sur les grands marchés internationaux, d'autant plus qu'au Liban n'existent pas de subventions à l'exportation, sauf remboursement des droits de douane ;

— sur les grands marchés internationaux, le Liban souffre de la concurrence d'Israël, accusé de faire du dumping, alors que, pour des raisons politiques, Israël ne peut vendre aux pays arabes.

Marché intérieur.

Il est globalement de l'ordre de 7.500 m³, dont une partie, de l'ordre de 15 %, est couverte par les importations.

Celles-ci s'expliquent :

— soit par le prix de certains contreplaqués de qualité moyenne (par exemple, Peuplier italien vendu 625 F le m³) ;

— soit par la qualité supérieure réclamée par certains utilisateurs, dans l'industrie du meuble en particulier. C'est le cas, par exemple, de produits tchécoslovaques ;

— soit pour des raisons anecdotiques (tel intermédiaire bien placé...), ce qui est en relation étroite avec l'importance de la population libanaise installée à l'extérieur des frontières.

Le contreplaqué, n'est pas utilisé, au Liban, pour le coffrage de béton. Ceci est sans doute lié aux

méthodes de construction (et d'organisation de la construction) assez artisanales, même lorsqu'elles sont mises en œuvre pour édifier des bâtiments de conception très moderne.

Les principales utilisations se trouvent dans le mobilier et l'agencement. Dans le mobilier, il s'agit souvent de mobilier de faible prix, dans lequel on utilise des épaisseurs de 3 mm et 4 mm, le mobilier de meilleure qualité faisant souvent appel aux panneaux lattés.

Par contre, le panneau de particules n'a que peu entamé le marché des lattés et contreplaqués, la plus grosse partie de la fabrication ayant été jusqu'ici de caractéristiques mal adaptées au meuble. On prévoit une stabilité de ces besoins qui pourraient varier d'une essence à l'autre dans la mesure où les importateurs libanais auraient quelques difficultés à s'approvisionner en Okoumé.

B. — INDUSTRIES ANNEXES DU CONTREPLAQUÉ

PANNEAUX LATTÉS

La capacité totale de production serait de l'ordre de 20.000 m³, et la production, de 8.000 à 9.000 m³.

A quelques exceptions près, les lattés sont faites en Sapin de Russie et les faces sont, soit en Okoumé, soit en Khaya, soit, moins fréquemment, en Samba.

Une partie des panneaux lattés est replaqué pour la décoration ou pour les meubles, ce qui permet d'utiliser, soit des faces Okoumé de qualité moyenne, soit des bois moins prisés.

Le latté semble être actuellement le matériau de choix en décoration et mobilier où il est souvent préféré au contreplaqué et au panneau de particules.

Les prix comparés des panneaux contreplaqués, lattés et agglomérés se présentent de la manière suivante :

Contreplaqué	770 F/m ³
Latté	590 F/m ³
Particules	590 à 960 F/m ³ (épaisseur 11 à 25 mm)

Il faut noter que, malgré son prix plus faible, le latté revient plus cher que le contreplaqué, dans la

fabrication du mobilier, puisqu'à surface égale, on en utilise de plus fortes épaisseurs.

On voit également que le prix du panneau de particules ne rend pas son utilisation moins onéreuse que celle du latté, ce qui explique que la qualité supérieure du latté entraîne son emploi plus fréquent.

PLACAGES TRANCHÉS

La production est de l'ordre de 400.000 m², soit environ 350 t de grumes.

Il faut y ajouter des importations qui, pour 1960 et 1961, ont été de l'ordre de 250 t, soit environ 500.000 m².

L'essence la plus utilisée est le Sapelli, qui représente environ 60 % de la consommation.

On trouve également :

— du Teck, du Chêne (surtout importé), du Noyer (surtout importé), du Bété, du Dibétou, du Limba, du Palissandre.

L'Afrommosia est peu utilisé.

C. — LE MEUBLE

SITUATION DU MARCHÉ

L'industrie du meuble est très dispersée et de nombreuses entreprises font, à la fois, de la menuiserie et du meuble.

Il existe 5 ou 6 entreprises employant une centaine d'ouvriers, et environ 170 entreprises de 5 à

50 salariés, dont la moitié environ serait plus spécialement orientée vers le meuble.

Compte tenu de la disparité des revenus libanais et de la faible importance de la classe moyenne, on trouve deux marchés nettement différents :

— le marché du mobilier de faible prix : il est nettement dominé par l'emploi du Hêtre, sensiblement meilleur marché que tous les autres. On le trouve d'ailleurs parfois teinté « façon Noyer, Teck ou Acajou ». Sur ce marché, on emploie aussi du contreplaqué, le plus souvent de 3 mm.

— le marché du mobilier de luxe : la moitié environ en est destinée à l'exportation, en particulier vers les pays arabes. Le Liban semble être le principal fournisseur des meubles « luxe » des pays arabes.

Les bois les plus appréciés sont les bois rouges, Sipo, Sapelli et Tiama en sciages, Sapelli en placages. Mais on trouve également, en placages, du

Teck, du Palissandre, en placages et en sciages, du Chêne, du Noyer, du Frêne et du Bété.

Par contre, on ne trouve pas la vogue de l'Afrormosia, substitut du Teck, car au Liban les clients intéressés par le Teck ne sont pas, en général, rebutés par le prix.

Le Hêtre étuvé, dont il est consommé environ 15.000 m³ par an, provient, pour la plus grande partie, de Yougoslavie.

Pour les bois tropicaux, les consommations sont :
— sciages : de 1.000 à 1.200 m³ équivalent-grumes par an, importés de France (pour des raisons de fret) sous forme d'avivés (pour des raisons de capacité de scierie) ;

— contreplaqués : 900 à 1.000 m³ par an.

PERSPECTIVES

L'importation de sciages de bois tropicaux se développe rapidement. Il est probable qu'une augmentation de l'ordre de 50 % pourra être observée dans les prochaines années.

Par contre, il semble que ce marché soit encore trop faible pour justifier l'implantation de scieries de capacité suffisante pour les grumes tropicales.

Actuellement, faute de bateaux venant de la Côte Ouest Africaine, la plupart des sciages viennent d'Europe et particulièrement de France. Il est probable, compte tenu de l'implantation des Libanais en Afrique, que ces circuits seront remplacés dans l'avenir par des importations directes de sciages, ce qui devrait permettre de diminuer les prix et d'augmenter le volume du marché.

D. — LA CAISSERIE

LES BESOINS

La production agricole du Liban est orientée en particulier vers les cultures fruitières et cultures de primeurs destinées à alimenter une exportation importante.

On a exporté :

	1959	1960	1961
agrumes	71.000	81.000	68.100
pommes	51.000	41.600	45.000

Les statistiques industrielles 1959 font état de la fabrication de 985.770 caisses, sans que l'on puisse déterminer de quel type il s'agit ni quelle a été leur destination.

L'industrie de la caisserie ne présente de perspectives industrielles que pour l'exportation.

Actuellement, les caisses toutes faites en bois appartiennent soit au type caisse clouée en planchettes de bois résineux, soit au type caisse armée modèle Bruce.

Les caisses en planchettes clouées constituent encore les trois quarts environ des fabrications.

Elles sont exclusivement faites dans des ateliers artisanaux, uniquement à la main avec des planchettes de Pin et Epicéa. L'Epicéa vient de Roumanie et de Russie.

Malgré l'irrégularité de la fabrication, ce type de caisse a l'avantage d'être facile à fabriquer sans aucun matériel mécanique et reste très bon marché.

La caisse armée Bruce commence seulement à supplanter la caisse clouée à la main. Elle est fabriquée à partir de Hêtre étuvé en Yougoslavie.

Il existe 4 entreprises industrielles qui fabriqueraient au total 250.000 à 300.000 caisses Bruce seulement.

C'est surtout l'évolution des courants d'exportation qui pourra entraîner le développement des besoins en bois déroulés pour l'emballage des fruits. Dans l'état actuel des choses, cette évolution est à peine amorcée et ne pourra que bénéficier des productions de bois déroulés installées pour d'autres besoins (Israël notamment) auprès de la forêt tropicale.

E. — LA MENUISERIE ET LE BATIMENT

Pour la menuiserie extérieure ainsi que les fermetures, le Liban importe environ 10.000 m³ de Pin Sylvestre. Ces importations provenaient jusqu'en 1957 de Finlande pour 80 %. La part de la Finlande est actuellement descendue à 30 % au bénéfice de l'U. R. S. S. qui représente la moitié de ces importations. La Suède fournit le solde, soit 15 à 20 %.

Pour la menuiserie intérieure, 15.000 à 18.000 m³ d'Épicéa sont importés, dont 75 à 80 % proviennent de Roumanie, le plus souvent en longueurs fixes, et le reste d'U. R. S. S., le plus souvent en coursons de moindre prix. Les bois finlandais sont appréciés mais d'un prix trop élevé pour le marché.

Il faut y ajouter une petite quantité (environ 2.000 à 2.500 m³) de Pin d'Orégon (qualité Clear) pour la fabrication de volets roulants à Beyrouth et la menuiserie extérieure d'immeubles de luxe.

Il semble que les bois tropicaux qui font déjà l'objet de transactions à destination du meuble en passant par les mêmes importateurs n'aient que de faibles chances d'être utilisés dans ce secteur.

Tout au plus, l'existence d'un marché de construction de grand luxe (hôtels de tourisme et résidences particulières) pourrait à terme entraîner une consommation de quelques centaines de mètres cubes.

CONCLUSION

Le Liban est un marché actuellement faible pour les bois tropicaux, et a toutes chances de le demeurer.

Le déroulage et l'industrie du contreplaqué utilisent environ 12.000 m³ d'Okoumé, 5 à 6.000 m³ d'Acajou d'Afrique, 5.000 m³ d'Obeche et 2.000 m³ d'Ozigo. On prévoit une stabilité de ces besoins qui pourraient varier d'une essence à l'autre dans la

mesure où les importateurs libanais auraient quelques difficultés à s'approvisionner en Okoumé.

La faible quantité utilisée dans l'industrie du meuble (1.000 à 1.200 m³) pourrait au mieux doubler dans les cinq prochaines années.

Enfin, le développement de l'emploi de bois tropicaux dans la caisserie semble lié à la possibilité de recevoir des placages, déroulés dans les pays d'origine..

