



Trieste. Aire de stockage de la CILLE.

Photo Giornalfoto.

LE MARCHÉ DES BOIS TROPICAUX EN ITALIE

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

SUMMARY

THE TROPICAL WOOD MARKET IN ITALY

The authors begin by examining the Italian production of timber, and then situate the place of tropical woods in the Italian timber industry.

The different processing industries are then dealt with (production of plywood, lath panels, sliced wood for veneer), followed by the industries which use these items (the furniture, carpentry and building industries).

A calculation is finally made of the chances on the Italian market of various countries producing tropical woods (Brazil, Asia, Africa).

RESUMEN

EL MERCADO DE LAS MADERAS TROPICALES EN ITALIA

Los autores examinan, en primer lugar, la producción italiana de madera para construcción, con objeto de situar a continuación el lugar ocupado por las maderas tropicales en la industria italiana de la madera.

Acto seguido examinan las distintas industrias de transformación (fabricación de madera contrachada, paneles, corte, etc.) y, a continuación las industrias que utilizan maderas (mueble, carpintería y edificación).

Finalmente, examinan las posibilidades respectivas de las distintas regiones productoras de maderas tropicales (Brasil, Asia, Africa) en el mercado italiano.

N. D. L. R. Comme les études sur les marchés des bois tropicaux en France, en Allemagne et aux Pays-Bas 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.

I. — PRODUCTION ITALIENNE ET IMPORTATION

LA PRODUCTION ITALIENNE DE BOIS D'ŒUVRE

La production italienne de bois d'œuvre provenant des ressources forestières nationales a atteint en 1962 le total de 3.250.180 m³, comprenant 60 % d'essences feuillues (Chêne, Châtaignier, Hêtre,

Peuplier), et 40 % de résineux (Sapin, Mélèze, Pin).

Si l'on analyse la production italienne de bois d'œuvre pendant la période 1957-1962, on constate une diminution progressive pendant les quatre premières années (de 3.443.706 m³ en 1957 à 3.064.804 m³ en 1960). Pendant l'année 1961, la production a accusé une augmentation de près de 190.000 m³ par rapport au total de l'année précédente, par suite de la quantité supérieure de résineux, de Sapin et de Pin en particulier. En 1962, le total est demeuré constant.

En 1961, le total des grumes de tranchage et de déroulage produit en Italie s'élevait à 95.679 m³ (soit 2,9 % de l'ensemble de la production nationale). 88 % étaient constitués par du Peuplier (dont la production totale atteint 350.000 m³).

TABLEAU I
Bois d'œuvre provenant des forêts italiennes (en m³)

	Résineux	Feuillus	Total
1957.....	1.281.449	2.162.257	3.443.706
1958.....	1.271.715	2.025.516	3.297.331
1959.....	1.190.046	2.005.126	3.195.172
1960.....	1.104.733	1.960.071	3.064.804
1961.....	1.352.228	1.902.969	3.255.197
1962.....	1.250.180	1.981.430	3.250.180

DISPONIBILITÉ TOTALE DE GRUMES ET DE SCIAGES

Au cours de l'année 1960, en regard d'une production italienne de bois d'œuvre d'environ 3 millions de m³ (1), on peut constater une importation de 4.500.000 m³ de bois en grumes (35 %) et de bois simplement équarri ou scié (65 %). Les exportations de bois brut étant à peu près négligeables, on peut en conclure que la disponibilité globale de grumes et de sciages a atteint 7.500.000 m³ au cours de l'année 1960 et que les importations ont représenté 60 % de ce total.

En 1961, la disponibilité totale a atteint 7.900.000 m³. La proportion entre quantité importée et production italienne est demeurée la

même, tandis que le pourcentage de grumes sur le total importé a subi une augmentation par rapport à l'année précédente (40 %).

Le total disponible en 1962 a été de 8.300.000 m³. L'accroissement de 400.000 m³ (identique à celui qui s'est produit en 1961) est dû, cette fois-ci, à l'augmentation des importations. Ces dernières constituent en effet, en 1962, 63 % de la disponibilité totale.

Sur 5.234.000 m³ de bois en grumes et de bois scié importés en 1962, les essences tropicales atteignent 17 % (935.400 m³).

Le bois non tropical, brut ou scié, représente donc 83 % des importations de 1962. Ce pourcentage diminue considérablement si nous ne considérons que les grumes, car les importations d'essences tropicales sont presque toujours en grumes.

(1) Les données énoncées sur la production, l'importation et l'exportation des essences, ne tiennent pas compte du bois destiné à l'industrie de la cellulose.

IMPORTATION DE BOIS TROPICAUX

Au cours de la période quinquennale 1958-1962, les importations de bois tropicaux ont triplé (319.000 m³ en 1958 ; 935.400 m³ en 1962) et elles ont atteint en 1963, 1.094.100 m³, mais l'année 1964 a marqué dans cette progression un arrêt lié à la dépression économique du pays. En raison, toutefois, de la demande toujours croissante de bois d'œuvre sur le marché italien, on a vu également s'accroître les disponibilités d'essences non tropicales, de sorte que le rapport entre importations de bois tropicaux et total des importations n'a que peu augmenté : on est passé de 15 % en 1960 à 17 % en 1961 et 1962.

97 % des bois d'œuvre tropicaux sont importés en grumes. La proportion de sciage ne dépasse pas 3 %. Sur le total de bois en grumes importé, la proportion de bois tropicaux se chiffre comme suit :

42 % en 1960
44 % en 1961
45 % en 1962.

Le tableau 2 donne la ventilation des importations de bois tropicaux par pays.

Les pourcentages ci-dessous prouvent que :

1. — Les importations d'essences tropicales américaines sont négligeables, en dépit de l'augmentation constatée en 1962 et en 1963.

2. — On a enregistré, ces dernières années, une augmentation considérable des importations des pays associés au marché commun. Par contre, la colonne « Afrique — pays tiers » accuse une nette diminution relative. D'une façon ou d'une autre, dans l'ensemble, nous voyons que plus de 70 % des essences tropicales proviennent d'Afrique.

Durant la période considérée les pourcentages de bois importés d'Afrique, par rapport à l'ensemble des bois tropicaux importés, ont été les suivants :

1958	84,0 %
1959	85,1 %
1960	78,1 %
1961	70,3 %
1962	71,8 %
1963	69,6 %

En regard de l'augmentation progressive des

TABLEAU 2
IMPORTATION DE BOIS TROPICAUX (en m³)

	Grumes					Sciages					Total général
	Asie	Afrique (PTOMA) (1)	Afrique tiers (2)	Amérique	Total grumes	Asie	Afrique (PTOMA)	Afrique tiers	Amérique	Total sciages	
1958..	45.500	20.900	234.200	460	301.000	4.500	200	13.000	—	17.700	319.000
1959..	55.700	41.000	300.000	732	397.900	4.900	82	10.000	—	15.000	413.000
1960..	142.600	102.000	421.000	1.100	667.000	6.400	300	11.900	—	18.600	685.300
1961..	246.000	207.700	382.000	2.150	838.000	7.100	280	15.700	—	23.100	861.000
1962..	248.000	316.000	340.000	8.500	913.000	7.400	290	14.800	—	22.500	935.400
1963..	318.800	343.600	388.600	9.000	1.060.000	10.800	1.300	12.000	10.000	34.100	1.094.100

Le tableau suivant indique les pourcentages de bois tropicaux selon leur provenance, pendant la période 1958-1963 :

	Asie	Afrique (PTOMA) (1)	Afrique pays tiers (2)	Amérique
1958 ...	15,7	6,6	77,4	0,3
1959 ...	14,7	10,0	75,1	0,2
1960 ...	21,7	14,9	63,2	0,2
1961 ...	29,4	24,2	46,1	0,3
1962 ...	27,3	33,9	37,9	0,9
1963 ...	30,4	32,7	36,9	1,0

(1) P. T. O. M. A. = Pays et Territoires d'outre-mer associés au marché commun, c'est-à-dire pratiquement, pour les importations de bois tropicaux = Côte d'Ivoire, Cameroun, Gabon, Congo-Brazzaville, Congo-Léopoldville.

(2) Pays tiers = Pays non associés, principalement Ghana et Nigeria.

quantités importées d'Afrique, nous constatons donc une diminution évidente de la part relative prise par l'Afrique dans l'ensemble des importations de bois tropicaux. L'Asie a pris, en revanche, une place très importante dans le secteur des importations italiennes de bois tropicaux, surtout en 1963, année au cours de laquelle les importations en provenance d'Asie ont atteint 330.000 m³ représentant 30 % du total des importations de bois tropicaux.

Les importations les plus considérables du secteur asiatique proviennent des Philippines (Lauan) et de Bornéo (Ramin) : ces deux pays ont fourni à eux seuls, en 1963, 87 % des bois asiatiques importés. L'Inde joue un rôle beaucoup plus modeste (10 % en 1958, 3 % en 1961, 5 % en 1962).

On importe principalement de l'Inde le Palisandre, très demandé il y a deux ans encore par

l'industrie italienne du meuble, mais actuellement en disgrâce auprès des importateurs-transformateurs italiens à cause de ses prix élevés.

On importe actuellement de Bornéo près de 100.000 m³ d'essences tropicales, qui ont totalisé en 1961, 65,5 %, en 1962, 46 % et en 1963, 30 % des essences asiatiques d'importation.

Cette importance relative moins considérable des bois tropicaux de Bornéo au cours de 1961 et 1962 s'explique par le volume sans cesse croissant des importations d'essences des Philippines (près de 115.000 m³ en 1961 et 1962, et 185.000 en 1963, ce qui a élevé le pourcentage de 21 % (1960) à 58 % (1963).

Pendant les années considérées :

1. — Aucune variation importante des pourcentages n'est constatée pour l'Afrique équatoriale, le Cameroun et le Nigeria, tandis que pour le Ghana et la Côte-d'Ivoire, on remarque respectivement une diminution sensible et une augmentation considérable des quantités relatives de bois fournies à l'Italie. Celle-ci a, en effet, importé du Ghana, en 1958 et 1959, près des 3/4 des essences africaines, tandis qu'en 1963, la proportion n'a été que de

41 % (301.000 m³), valeur à peine supérieure à celle de la Côte-d'Ivoire, pays qui se trouvait en 1958 dans une situation nettement inférieure (4,5 %).

2. — Les importations provenant des autres pays africains représentent, en 1963, 19 % (Nigeria 11 %, Cameroun 5 %, Gabon et Congo 3 %) du total fourni par l'Afrique.

Le fait le plus considérable qui s'est manifesté dans le secteur des importations de bois africains au cours de ces dernières années a été, par conséquent, le déplacement des importateurs italiens de la zone de la livre sterling (Ghana) à celle du franc (Côte-d'Ivoire).

La cause de ce déplacement doit être surtout recherchée dans la création, au Ghana, du « Marketing Board », organisme gouvernemental dont l'action, à cette époque, a découragé les importateurs italiens.

En ce qui regarde les types d'essences, on a constaté ces dernières années une augmentation beaucoup plus rapide des importations de bois de prix inférieur — Wawa, Samba, Obeche — par rapport aux essences de prix plus élevé (Sapelli, Bété, Afrormosia, etc.).

II. — LE COMMERCE D'IMPORTATION

Le commerce d'importation, en Italie, est très concentré :

Quatre ou cinq importateurs au maximum assurent 80 % de l'ensemble des bois tropicaux importés.

Il existe, en outre, un certain nombre de petits importateurs, dont le poids n'est guère considérable sur le plan pratique. Cette structure particulière du marché d'importation du bois tropical est principalement imputable à deux facteurs :

1. — La nécessité, dictée par des raisons économiques, d'importer des volumes importants des pays tropicaux.

2. — Les investissements financiers que ces grandes quantités importées nécessitent, en raison de l'habitude des ventes F. O. B.

La force et la capacité financières particulières de ces importateurs, qui constituent sans nul doute une structure oligopoliste, entraînent certaines modalités particulières d'achat des bois tropicaux. Les trois ou quatre principaux importateurs par lesquels passent 70 % de tout le bois tropical, achètent directement chez l'exportateur africain, évitant de passer par des intermédiaires qui, par contre, jouent encore un rôle important lorsqu'il s'agit d'importateurs de faibles volumes.

De plus, la capacité financière particulière des

gros opérateurs leur permet d'importer en utilisant des navires directement affrétés et d'éviter ainsi les tarifs imposés par les différentes Conférences de navigation tout en bénéficiant de garanties de réception de la marchandise auxquelles les petits importateurs ne peuvent aspirer. L'achat sur les lieux de production est permis aux grands importateurs par le fait même qu'ils disposent d'agents et de bureaux en Afrique comme en Asie, et qu'ils peuvent par conséquent, non seulement procéder à des négociations directes avec les exportateurs, mais aussi contrôler les qualités au moment de l'embarquement, ce qui leur épargne les risques subis par d'autres importateurs moindres, qui s'efforcent d'éviter ces inconvénients en achetant par des intermédiaires qui garantissent, dans une certaine mesure, la qualité de la marchandise.

La force de ces grands importateurs est telle qu'on peut affirmer qu'ils sont parvenus, dans certains cas, à imposer des essences déterminées, bien que le choix de l'essence soit réservé, en principe, aux utilisateurs terminaux et aux architectes. La situation prédominante de ces importateurs est encore accusée par le fait que si aucun d'eux ne dépasse, en tant que chiffre moyen d'achats, 40 % du total importé en Italie, il n'en reste pas moins que pour certaines essences constituant pour ainsi dire leur spécialité, ces importateurs se trouvent dans une situation de monopole quasi absolu.

ATTITUDE DES IMPORTATEURS VIS-A-VIS DES PAYS PRODUCTEURS

L'attitude des importateurs italiens, ainsi que des utilisateurs de bois directement importés, est dans son ensemble plutôt négative vis-à-vis des pays africains. On ne peut dire jusqu'à quel point leurs critiques s'avèrent objectives, pas plus qu'on ne peut les justifier pour tous les pays d'Afrique. Il n'en est pas moins évident que l'expérience du Ghana a eu des répercussions profondes parmi les importateurs qui, même lorsqu'ils n'ont subi aucune perte directe, s'en sont néanmoins tenus à une attitude réservée vis-à-vis de l'Afrique.

Sous certains aspects, on peut affirmer que les critiques, dont la zone franc a été l'objet, sont moins sévères ; il n'en est pas moins certain que l'expérience du Marketing Board du Ghana a mis un frein considérable à la confiance des importateurs en l'avenir des rapports commerciaux avec les pays africains.

Il est à signaler, d'autre part, que certains des importateurs les plus qualifiés refusent de critiquer de façon globale l'action du Marketing Board : ils

s'accordent, en effet, à confirmer que la politique d'abattage suivie auparavant au Ghana, comme dans d'autres pays d'Afrique, devait entraîner à plus ou moins brève échéance l'appauvrissement du patrimoine forestier de ces pays.

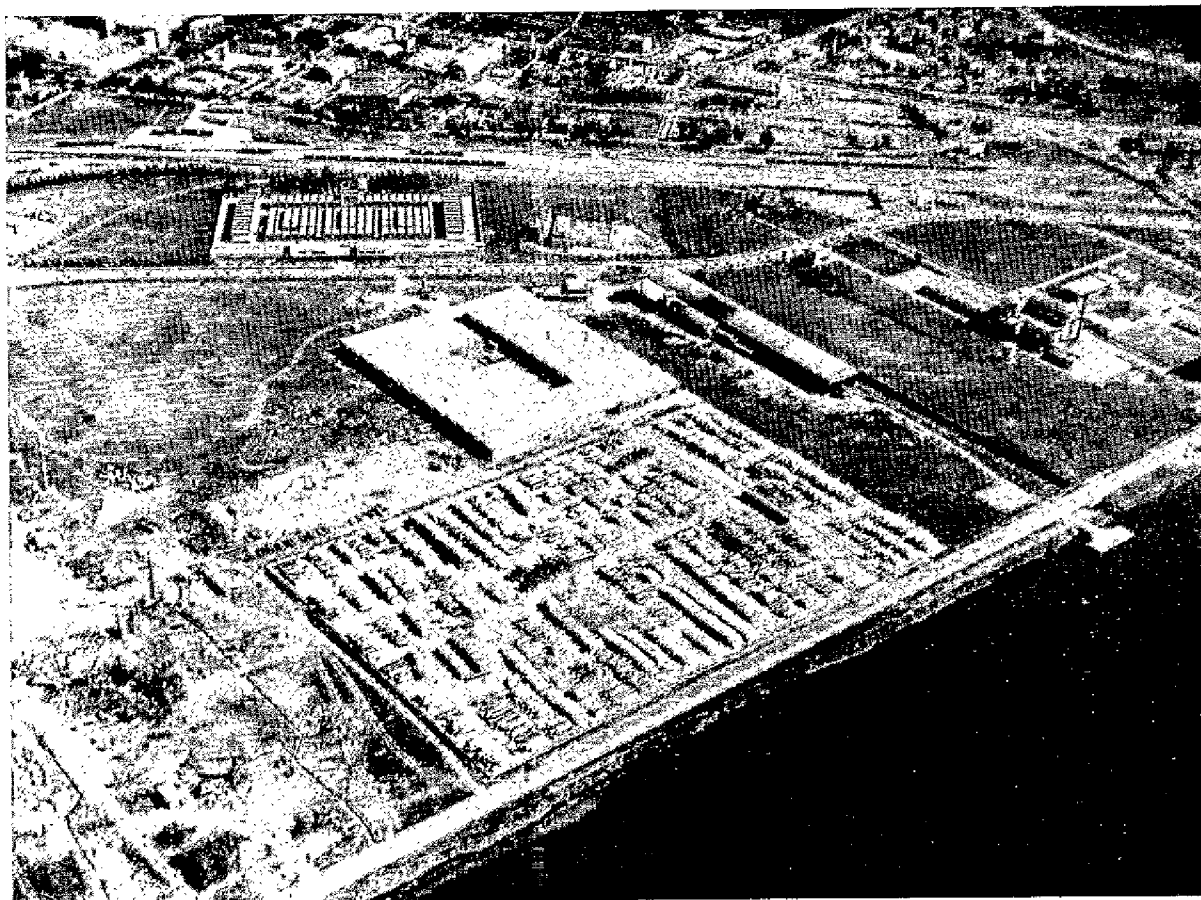
Mais si la conduite du Ghana est justifiée par certains, le remède imaginé — le Marketing Board — n'en est pas moins considéré comme pire que le mal car il implique des tendances politiques bien plus qu'économiques.

Cette attitude particulière vis-à-vis du Ghana — qui était encore en 1960 la source la plus importante des importations italiennes de bois tropicaux — a eu évidemment une incidence prépondérante dans le déplacement du courant d'importations d'essences tropicales du Ghana à la Côte-d'Ivoire dont les bois sont considérés comme similaires, et par conséquent aisés à écouler sur le marché italien.

C'est dans le cadre de cette attitude à l'égard de ce dernier pays et, par extension, à l'égard des autres pays africains, que vient se situer le pro-

Vue aérienne. CILLE. Centre Industriel de Transformation des bois exotiques.

Photo Giornalfoto.



blème commercial représenté par les forestiers et les maisons d'exportation exerçant leur activité en Afrique. A ce sujet, l'opinion des importateurs italiens, grands et petits, est unanime : la critique la plus commune a trait à l'inobservation des contrats, en ce qui concerne la qualité — notamment la F. A. Q. (Fair Average Quality) — aussi bien que les délais de livraison.

On peut observer, à ce point de vue, deux tendances opposées :

Certains préfèrent la situation des pays d'expression française, cette dernière étant sous le contrôle d'un petit nombre d'exportateurs auxquels les importateurs italiens accordent une certaine confiance ;

D'autres importateurs critiquent cette situation car elle risque d'entraîner des monopoles de fait et de fausser le jeu de la concurrence.

Evidemment, la situation est envisagée de façon différente suivant l'importance de l'importateur italien : plus ce dernier est considérable, plus il préfère trouver un marché africain fractionné entre plusieurs vendeurs. Par contre, le petit ou moyen importateur préfère traiter avec des producteurs de grande envergure capables de mieux lui garantir le respect des contrats.

En conclusion, on peut affirmer que, si les événements du Ghana ont eu sur l'importateur italien un effet négatif, même en ce qui concerne les pays de la zone franc, ces derniers jouissent néanmoins d'une meilleure réputation que ceux de la zone sterling.

Pendant, cette situation, jointe à d'autres éléments particuliers (déclin des qualités, augmentation des prix et frêts), pourra contribuer un jour à déplacer sensiblement vers d'autres directions la tendance actuelle à importer principalement des régions africaines.

SITUATION COMMERCIALE COMPARÉE ENTRE LES DIFFÉRENTES ESSENCES DES DIVERS CONTINENTS

Problème des frêts.

Le problème du frêt, depuis les lieux de production jusqu'en Italie, est considéré sans nul doute comme relativement important dans le choix de la provenance des bois. Cela résulte des différences de coût du frêt, ainsi que de toute une série de problèmes se rattachant au transport : régularité des services, possibilité de chargement aisé de la marchandise, situation géographique des ports par rapport au lieu de production du bois, etc...

Sous cet angle, l'Afrique se trouve encore dans une situation avantageuse vis-à-vis de l'Asie et de l'Amérique, et notamment du Brésil. En ce qui concerne l'Asie, la situation est unanimement considérée comme négative : les ports de ce continent sont mal équipés pour le chargement des navires, ce qui entraîne des frais très supérieurs.

Le faible nombre de ports entraîne également des frais de transports locaux et des stockages.

Au Brésil, la situation serait encore plus défavorable. Cet état de choses exerce une influence très importante sur le maintien en Asie et en Afrique des intérêts des importateurs italiens.

Le coût des frêts à partir de l'Afrique est d'environ 90 à 100 F /m³ (1) avec une légère différence de 10 F environ selon qu'il s'agit de bois à faible densité (dont le coût est supérieur) ou à densité élevée.

Ces conditions concernent les lignes de naviga-

tion adhérant à la Conférence. Quant aux navires affrétés par les gros importateurs italiens, le coût du frêt est inférieur dans ce cas, la justification économique s'allie au fait que l'utilisation de lignes particulières permet une régularité de ravitaillement souvent difficile à atteindre avec les navires de la Conférence.

Le coût du frêt pour les navires partant d'Asie est du même ordre.

Le problème principal de l'Asie réside moins dans le coût des frêts que dans celui des services portuaires.

Il y a lieu enfin d'ajouter au coût du frêt Afrique-Italie, lorsque l'importation est effectuée par des transformateurs important directement, la somme de 55 à 65 F par tonne (2) pour le déchargement et le transport jusqu'aux usines de transformation qui se trouvent, pour la plupart dans la Brianza et au voisinage de Milan.

Si le frêt n'est pas considéré d'une façon générale comme le facteur fondamental susceptible de déplacer les achats d'un continent à l'autre, ceci n'est pas vrai au même degré pour les diverses essences : le frêt devient en effet un facteur important lorsqu'on a affaire à des bois pauvres (Chen-Chen, Wawa, Samba, Obeche) sur lesquels se fonde l'industrie italienne du déroulage qui opère avec des marges assez basses, à la limite de la rentabilité.

(2) Le déchargement dans les ports italiens coûte 20 F par tonne, sauf à Gênes où le coût est supérieur de 4 F en raison des risques d'attente du lieu de stockage au lieu de consommation (distance moyenne 150/200 km), le coût du transport atteint 35 à 40 F la tonne (prix 1963).

(1) Les prix mentionnés dans cette étude sont ceux de 1963.



Photo Giornalfoto.

Trieste. Vue aérienne. Le quai aux bois.

Problème des prix et des qualités et quantités disponibles.

Tous les importateurs s'accordent à reconnaître que ces dernières années les prix des bois tropicaux n'ont cessé de monter. Cependant les principaux importateurs reconnaissent que ces augmentations sont toujours demeurées dans des limites acceptables (de l'ordre, par exemple, de 20 % pour le Wawa, de 25 % pour le Samba et de 40 % pour le Sapelli en 4 ans).

Il est à noter que ces augmentations dans le secteur africain ont, pour contre-partie, des augmentations parallèles dans celui des Philippines : le Luan coûte aujourd'hui près de 33/34 \$/m³ FOB (165 à 170 F), c'est-à-dire pratiquement presque autant que le Samba (1).

(1) Prix de 1963.

De l'avis de plusieurs importateurs, la situation en ce qui concerne l'Afrique n'est pas particulièrement dangereuse pour les bois les plus estimés qui ne trouvent aucun concurrent dans les bois d'autres pays. Les conditions sont, par contre, nettement concurrentielles pour les bois pauvres (Wawa et Samba) qui sont destinés au contreplaqué (secteur peu rentable).

Le bois dénommé en Italie « Noce canaletta », de provenance américaine (2) est arrivé sur le marché italien à des prix très concurrentiels au point de remplacer une grande partie des bois africains destinés au contreplaqué et, à ce titre, il mérite une mention à part. Cependant, ce bois a subi une

(2) Le terme « noce canaletta » est employé, à tort d'ailleurs, sur le marché italien pour désigner le Noyer noir ou Noyer d'Amérique (*Juglans nigra* L.) que l'on trouve dans l'Est des Etats-Unis.

augmentation de 60 ou 70 %, de sorte qu'il s'est mis au niveau des bois d'Afrique et que le danger de substitution est aujourd'hui bien inférieur.

Sous l'angle de la qualité, deux situations sont possibles par rapport aux années antérieures : ou bien la qualité est demeurée la même et le prix a subi une hausse énorme (c'est le cas de l'Acajou rubané), ou bien le prix est demeuré stable mais la qualité a subi une dépréciation sensible. Le problème de la qualité a une importance particulière pour le secteur du tranchage, qui affirme pour sa part, à l'unanimité, l'impossibilité de trouver des bois comparables en qualité à ceux que l'on pouvait se procurer quelques années avant.

Ce serait en particulier le cas du Sapelli, le bois le plus utilisé en Italie, en placages tranchés.

Le problème du bois pour contreplaqué est un problème de quantité.

Une grande partie des acheteurs de Lauan pour contreplaqué affirment en effet qu'ils se sont adressés à cette source d'approvisionnement, uniquement parce qu'on peut acheter du Lauan en quantité correspondant au chargement d'un navire. Plusieurs importateurs reconnaissent que la limitation de la quantité constitue à l'heure actuelle, sur le marché africain des bois, l'un des dangers les plus sérieux.

On doit signaler en effet que, les principaux importateurs italiens, importent généralement leurs bois par navires entiers. Certaines essences africaines ne sont pas disponibles dans ces quantités jugées par eux économiques. On peut citer l'exemple de l'Okoumé qui est fourni par l'Office des Bois de l'Afrique Equatoriale dans des quantités estimées non économiques par les importateurs italiens (telle est la raison fondamentale qui, indépendamment des motifs de prix, a déterminé les dérouleurs italiens à ne plus employer l'Okoumé).

Les importateurs ne mentionnent rien de particulier à propos de l'Afrormosia et du Bété, deux bois actuellement à la mode en Italie pour lesquels les utilisateurs sont prêts à payer un prix rapidement croissant pour satisfaire à un phénomène de vogue.

En conclusion, la situation concurrentielle de l'Afrique vis-à-vis des autres pays peut se résumer comme suit : les prix africains montent aujourd'hui plus rapidement que ceux des essences asiatiques ; les dérouleurs en sont très préoccupés de sorte qu'il existe des possibilités très élevées de substitution.

FORME DES TRANSACTIONS

L'importateur italien tend à vendre en transit. A titre d'exemple on peut citer tel importateur qui ne stocke que 20.000 m³ sur les 350.000 qu'il importe.

Cette habitude est évidemment due au fait que le bois, matière pauvre, ne supporte pas les charges ultérieures de magasinage. On peut affirmer qu'en

Les industriels du contreplaqué sont disposés à utiliser les essences de provenance asiatique, en cas d'avantage économique.

Le secteur du placage, par contre, se préoccupe moins du facteur prix et beaucoup plus du facteur qualité, qui a subi une dépréciation considérable ces dernières années pour les bois africains.

La part relative de chaque essence a été difficile à évaluer dans l'importation italienne. Les seules données sûres concernent le Ramin et le Meranti (près de 100.000 m³/an), ainsi que le Lauan (116.000 m³ en 1962).

Ces trois bois représentent à eux seuls plus de 80 % de toutes les importations provenant des pays asiatiques.

En ce qui concerne les bois africains, il n'a pas été possible d'obtenir une ventilation exacte par essence ; des enquêtes effectuées auprès des importateurs et des transformateurs, il ressort que l'on peut estimer les importations de Samba, Wawa et Obeche à environ 280/300.000 m³ — celles de Sapelli et autres types d'Acajou à environ 70/80.000 m³.

Les qualités que les importateurs ont déclaré être les plus employées dans les différentes formes de transformation sont les suivantes :

- pour le contreplaqué : Samba, Wawa et Obeche employés au moins pour 60/70 % des contreplaqués de bois tropicaux fabriqués en Italie. Suit, à grande distance, le Lauan (15 % environ), suivi du Chen-Chen (1) et de l'Iloba — ces deux derniers utilisés par le « controplaccato » italien. Tous les autres bois sont pratiquement négligeables.

- pour le placage : les importateurs vendent une gamme de bois évidemment beaucoup plus étendue — le placage variant selon les goûts particuliers du fabricant de meubles qui l'emploie. Par ordre d'importance, on peut mettre de façon sûre à la première place le Sapelli, suivi de l'Afrormosia, du Bété, de la Noce Canaletta, du Teck et de l'Okoumé.

- pour les sciages, le Ramin se révèle le plus important, suivi du Lauan qui remplace le Sapelli de deuxième et troisième qualité pour le sciage, puis de l'Afrormosia, du Tiama, de l'Iroko, de l'Azobé, du Framiré et du Doussié.

moyenne, 50 % des bois vendus aux transformateurs sont ainsi vendus.

Ces modalités spéciales comportent, de la part

(1) Chen-Chen désigne au Ghana l'Ako de Côte-d'Ivoire (*Anliaris africana*).

des transformateurs la fidélité à un nombre minime d'importateurs car la vente en transit suppose entre l'acheteur et le vendeur des rapports de confiance.

L'importateur assume le risque de financer pen-

dant le trajet du navire alors qu'il est forcé de vendre à crédit, jusqu'à 120 jours, ce qui lui impose des immobilisations financières dépassant pratiquement les 6 mois.

III. — LES INDUSTRIES DE TRANSFORMATION

LE CONTREPLAQUÉ

Les fabricants de contreplaqué sont au nombre de 230 à 250 environ. Les importateurs et les transformateurs eux-mêmes s'accordent à dire que ce secteur relève encore à demi du domaine de l'artisanat, que les personnes qui le composent ne sont qualifiées ni techniquement, ni financièrement, et que justement, du fait de cette structure, ils travaillent à la limite de la rentabilité. Les prix n'étant pas rémunérateurs, les dérouleurs se voient obligés d'utiliser des bois de très bas prix et de qualité inférieure (Wawa, Samba, Obeche).

Il est cependant clair que les possibilités de substitution d'un bois à un autre, en fonction du prix, sont très élevées. De l'avis unanime, c'est surtout le prix qui détermine la préférence accordée à une essence plutôt qu'à une autre.

La production d'ensemble du secteur est d'environ 370/430.000 m³ de contreplaqué. Cette estimation provient de différentes sources se recoupant, car il n'existe aucune statistique. Ce chiffre est confirmé par le fait que 95 à 98 % des fabricants de contreplaqué produisent de 3 à 5 m³ par jour et que seuls 5 ou 6 dérouleurs, peuvent livrer approximativement 100 m³ par jour.

La consommation globale de bois atteint donc de 680.000 à 720.000 m³, compte tenu d'un rendement moyen de 55 % (entre bois tropicaux et bois non tropicaux).

L'emploi des grumes tropicales se chiffrant par 60/70 % environ, on aura approximativement 240 à 280.000 m³ de contreplaqué tropical, ce qui équivaut à un volume de brut de 400 à 450.000 m³ (dans l'hypothèse d'un rendement de 60 %).

Jusqu'à présent, ce secteur n'a pas été éprouvé par la concurrence des panneaux particules ou d'autres types de panneaux ; d'autre part, les principaux dérouleurs se sont déjà équipés pour produire eux-mêmes ces produits de remplacement du contreplaqué, dans de nouvelles installations destinées à utiliser les déchets de déroulage pour la fabrication de panneaux particules. Les autres dérouleurs ne subissent pas encore la concurrence de ces matériaux, la demande des fabricants de meubles n'ayant cessé de croître ces dernières années de sorte que dans la pratique on a assisté à des ventes stables de contreplaqué dans ce secteur. Il est toutefois clair, de l'avis même des principaux fabri-

cants de contreplaqué, que si la situation du secteur du meuble marque une légère récession, les petits dérouleurs (de 3 à 5 m³ par jour) feront sûrement faillite.

En général, les dérouleurs vendent directement 50 à 60 % de leur production aux utilisateurs — le restant (40 à 50 %) étant vendu par l'intermédiaire du commerce de gros.

Les exportations du secteur en question sont limitées : on peut les évaluer au maximum à 20.000 m³. La qualité inférieure et le manque d'organisation structurale du secteur tendent à réduire l'écoulement de la marchandise à l'étranger.

Problèmes technico-économiques.

En Italie, le secteur du contreplaqué utilise environ 65 à 70 % de bois tropicaux et 30 à 35 % de bois traditionnels.

L'essence tropicale utilisée le plus fréquemment est l'Obeche sous les noms dépendant des provenances : Obeche (25 à 30 % environ), Samba (15 à 20 %), Wawa (15 à 20 %). L'ensemble atteint 65 % environ du total des bois utilisés pour le contreplaqué. Le Wawa est considéré comme le plus économique et le moins bon des trois, le Samba est de qualité moyenne, l'Obeche est le plus cher. On utilise également le Lauan et le Chen-Chen (approximativement 10 % pour chacun de ces types).

Ces bois sont utilisés pour les contreplaqués ordinaires. Par contre, pour les contreplaqués apparents on utilise parfois des bois plus estimés, notamment l'Okoumé et le Makoré. Ces bois sont utilisés pour la face de panneaux auxquels on donne plus précisément en italien le nom de « controplaccati ».

Les épaisseurs les plus fréquentes sont :

- pour le peuplier 4 mm
- pour les « controplaccati » 4 mm
- pour les contreplaqués en bois africains (ou en Lauan) 14 à 18 mm

Les prix de vente au m³ sont les suivants :

- Peuplier (4 mm) 650 à 700 F
- Obeche, Wawa, Samba (14/16 mm) 620 F
- Lauan (14/16 mm) 620 à 640 F

Problèmes des matières premières.

En ce qui concerne l'approvisionnement en grumes le problème essentiel est de disposer en quantités convenables de bois à un très bas prix (certains industriels ont précisé le seul avantage du bois africain : son bas prix). Les possibilités de substitution ne peuvent se poser qu'en termes de prix, indépendamment des problèmes de qualité.

Les prix d'achat en 1963 étaient

• Prix CIF au m³

Obeche	240 à 255 F
Samba	215 à 230 F
Wawa	200 à 215 F
Lauan	190 à 210 F
Okoumé	275 F

Les rendements compensent partiellement des différences de prix : en effet, le Lauan présente un rendement inférieur (58 %) dû au diamètre réduit et à la présence de cœurs mous.

Les rendements des autres essences (toujours pour l'obtention d'un m³ de produit fini) sont : 64 % pour l'Obeche, 62 % pour le Samba, 60 % pour le Wawa, 66 % pour l'Okoumé.

Les Peupliers, par contre, ont des rendements sensiblement inférieurs (45 %), en raison des dimensions des troncs qu'on commence à traiter à partir de diamètres de 28/30 cm.

L'utilisation des déchets dans la fabrication de panneaux de particules rend toutefois moins important le problème des pertes.

LE PANNEAU LATTÉ

Le panneau latté est un élément du secteur du bois dont le développement a été assez marqué ces dernières années.

La production italienne de panneaux lattés est aux environs de 50.000 m³ par an, dont près de 10.000 m³ sont en bois tropicaux. Cette estimation de 10.000 m³ est basée sur le fait que, dans un panneau latté, l'intérieur est presque toujours en Sapin

— ou, dans certains cas particuliers, en Obeche — tandis que l'extérieur est très souvent en Ilomba, en Okoumé, en Khaya ou en Lauan. Ces extérieurs représentent un cinquième environ du poids total.

A longue échéance, cependant, les panneaux lattés subiront les répercussions de la concurrence de prix du panneau particules.

LE TRANCHAGE

Le monde du placage est, en Italie, beaucoup plus régulier et équilibré que celui du contreplaqué, aussi bien sous l'angle numérique — les trancheurs ne dépassent pas le total de 40 — qu'au point de vue de l'organisation industrielle et de la préparation technico-économique.

10 à 15 trancheurs totalisent un peu plus de 50 % de la production. En moyenne, chaque trancheur dispose de 2 à 3 « couteaux » et les plus grands en ont jusqu'à 5 ou 6. Signalons également une concentration géographique considérable : des 150 trancheuses existant au total en Italie, près de 100 se trouvent dans le Nord, notamment dans la zone de la Brianza.

Il est possible d'évaluer la production totale de placages à partir de la production unitaire par machine et par jour. Sur la base de 4.000 feuilles, la production annuelle totale arrive à 150.000.000 de feuilles. Pour une dimension moyenne de 0,80 à 0,90 m² par feuille et une épaisseur moyenne d'environ 0,7 mm (0,5 à 0,6 pour les bois riches et jusqu'à 1 mm, pour les bois pauvres), on peut estimer la production d'ensemble à près de 100 à 110.000 m³ de placage.

La perte moyenne étant d'environ 40 à 45 %, il en résulte un besoin en grumes de 160.000 m³.

L'incidence du bois tropical sur le total destiné au placage étant d'environ 85 à 90 %, la consommation de bois tropical pour la production du placage atteint approximativement 140 à 145.000 m³.

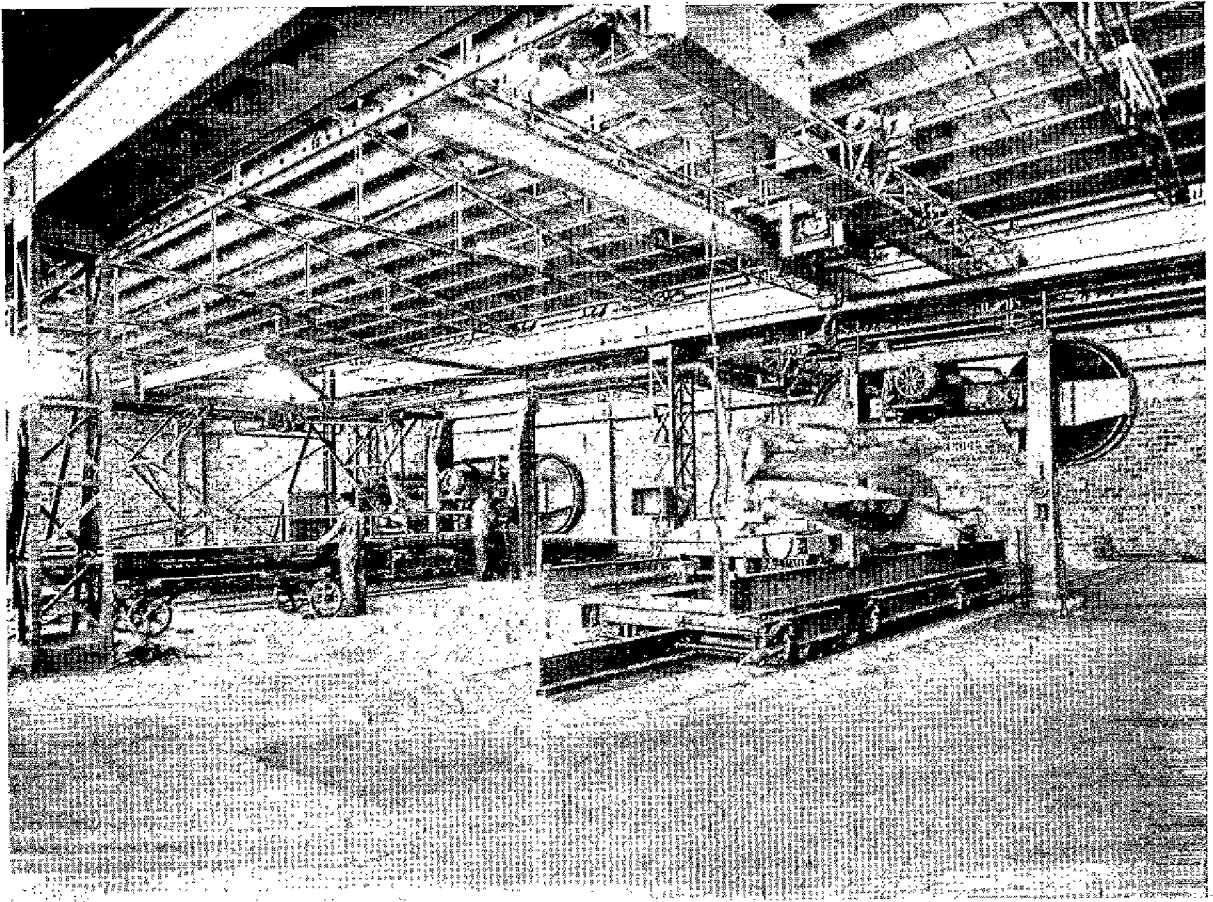
Cette production est nettement supérieure aux besoins nationaux ; en effet, selon certaines déclarations, 100.000.000 de feuilles serviraient à couvrir la demande italienne. D'autre part, l'exportation de placage atteint environ 40.000.000 de feuilles.

L'exportation est permise par les prix très bas, car le coût du placage est d'environ en moyenne 1,60 F la feuille (de 1 F la feuille pour le Chen-Chen à 2,10 F pour le Palissandre). Ces faibles coûts de transformation sont voulus par les trancheurs eux-mêmes qui savent que le marché italien ne peut absorber la quantité produite. Cette réduction extrême des coûts comporte évidemment aussi des profits minimes qui ne devraient pas dépasser 5 %.

Ces marges faibles, comme celles du contreplaqué, justifient le défaut habituel d'intégration verticale des fabricants de meubles, même des plus importants.

L'accroissement des salaires risque d'avoir une incidence dangereuse et peut provoquer des crises dans ce secteur qui vit sur l'exportation et ne dispose que de faibles marges.

En ce qui concerne les ventes, les trancheurs ont



CILLE. Le sciage.

Photo Giornalfoto.

déclaré vendre 70 % de leur production, directement aux utilisateurs terminaux et 30 % environ aux revendeurs et commerçants en gros.

Les bois à placage.

Les bois qui se prêtent le mieux aux exigences du placage sont sans nul doute de provenance tropicale. Ils représentent 85 à 90 % des bois tranchés dont les bois africains constituent au moins 70 %.

Le grand avantage des bois tropicaux réside dans la qualité constante des essences, l'uniformité du dessin, l'absence de défauts, le travail facile. Tous les interviewés ont plus ou moins confirmé ces avantages.

La gamme des bois utilisés est très vaste, en raison du goût très variable des fabricants de meubles qui orientent leur production sur des essences « personnalisées », en ce sens que chaque fabricant désire apporter sa marque particulière à la mode courante.

Le Sapelli est le bois le plus utilisé par les trancheurs. Sous ce nom d'essence sont englobés tous les Acajous qui, malheureusement, n'ont pas été indiqués en détail par les interviewés. On estime néanmoins que le Sapelli est beaucoup plus utilisé que le Sipo et le Khaya.

Le pourcentage de Sapelli utilisé pour les placages devrait être aux environs de 30 % du total.

Après le Sapelli, mais à une distance sensible (environ 10 %), on trouve plusieurs autres bois parmi lesquels l'Afrormosia recherché pour son prix inférieur au Teck. Ce dernier a perdu les positions qu'il occupait il y a quelques années — recul dû à l'influence de l'Afrormosia.

Un autre bois assez utilisé est le Chen-Chen, ainsi que le Noce Canaletta qui présentait certains avantages de coût et qui est l'objet d'une demande particulière de la part de l'étranger. Le Bété est un bois assez travaillé en Italie bien qu'il ait des caractéristiques physiques qui ont contraint certains trancheurs à l'abandonner. Le Palissandre est beaucoup moins utilisé du fait de son prix élevé

(1). On tranche l'Obeche et l'Okoumé mais en quantités minimales.

L'Acajou est particulièrement utilisé, non seulement pour des raisons de mode mais aussi parce qu'il assure une tranquillité de travail considérable et un rendement assez satisfaisant. Certains admettent que le meilleur, c'est-à-dire le plus brillant, provient du Ghana.

La vogue du Chen-Chen date de quelques années, époque où ce bois clair s'est imposé à la place du rougeâtre des bois du type Acajou. Le Chen-Chen a été cependant partiellement abandonné vers 1962 du fait des problèmes de stockage qu'il présentait. D'autre part, le Chen-Chen est un bois beaucoup plus tendre et, fournissant par conséquent, des placages moins appréciés que l'Acajou surtout pour l'ameublement.

Dans ces conditions, malgré son prix inférieur à celui du Sapelli d'environ 10 à 15 %, le Chen-Chen est moins demandé qu'auparavant.

En ce qui concerne les bois de provenance autre que l'Afrique, le Palissandre et le Teck sont encore très en vogue pour les extérieurs des meubles. Quant au Paldao des Philippines, qui a remplacé le Noyer, son dessin est apprécié malgré l'abondance des nœuds.

En matière de qualité, les trancheurs sont très exigeants. Le marché italien semble orienté vers une demande exclusive de placage de toute première qualité : certains trancheurs ont cité des exemples de tentatives infructueuses de vente de placage tropical, qualités B et C, à des prix inférieurs.

Le problème de la qualité provoque des répercussions dans le domaine des nouvelles essences : les trancheurs sont assez ouverts et assez souples en cette matière, pourvu évidemment que les nouvelles essences donnent, par leurs caractéristiques mécaniques et techniques, des garanties suffisantes. Mais le marché étant aux mains des fabricants de meubles, l'acceptation de nouvelles essences dépendra toujours de leur possibilité d'écoulement.

Jusqu'à présent, les essais sur les bois sont faits

de façon empirique, en achetant 2 ou 3 essences dont on suit les traitements et l'écoulement. Il est évident que tout cela comporte de nombreuses inconnues, peu de trancheurs connaissant les caractéristiques effectives du bois.

Aspects commerciaux.

Une grande partie du coût des placages provient des pertes. Les bois africains sont considérés comme des essences susceptibles de ne donner lieu, en général, qu'à de faibles pertes, tout au moins en comparaison de certains bois asiatiques, notamment du Palissandre qui accuse des pertes importantes (entre autres, parce que le total de grumes reçues ne permet d'obtenir qu'une proportion de 20 % de placages de première qualité).

L'Acajou donne un rendement aux environs de 900/1.000 m² par tonne ; l'Afrormosia 800 m² ; le Bété 750 m² ; le « Noce Canaletta » 600 m².

Si, au niveau des achats, on peut constater une certaine tension (les trancheurs achètent d'ordinaire n'importe quel lot jugé de bonne qualité), en ce qui concerne les produits finis, le marché semble équilibré. Ceci est dû partiellement à l'importance de l'exportation, qui est de 25 à 30 % au moins de la production italienne.

Les prix de la matière première étant plus ou moins constants pour toute l'Europe, il est évident que le véritable avantage vient justement du coût limité de transformation.

Les pays qui absorbent le plus les placages italiens sont la Suisse et, dans une mesure moindre, l'Autriche et l'Allemagne. L'un des principaux avantages que l'exportation offre aux trancheurs italiens doit être recherché dans le fait que ces derniers parviennent à exporter des marchandises de première et de seconde qualités que le marché intérieur n'absorbe point. Suivant certains trancheurs, c'est là un fait fondamental pour maintenir les coûts à un niveau limité.

IV. — LES INDUSTRIES D'UTILISATION

L'AMEUBLEMENT

Les industriels italiens du meuble sont environ 4.000. Cette industrie a une structure semi-artisanales, les firmes ont en grande majorité de 20 à 40 ouvriers. La production à l'échelle industrielle est centralisée dans 15 à 20 firmes possédant plus de 200 ouvriers chacune :

(1) Les fabricants de meubles sont encore très favorables au Palissandre qu'ils estiment à la mode. On peut toutefois penser que l'attitude partiellement négative des transformateurs finira par avoir des répercussions du fait de la pression croissante des prix.

Leur production peut être grossièrement évaluée aux environs de 600/650.000 tonnes. Les dernières données se rapportaient à 1959, où la production atteignait 360/400.000 tonnes ; le développement très rapide de ces dernières années permet de penser que ce chiffre a presque doublé.

Les entreprises du meuble se sont développées à tous les niveaux, sans qu'il y ait écoulement sûr, à long terme, de cette production. Il faut rappeler que l'avènement des panneaux particules tend à

augmenter la capacité de production du fait de la facilité et de la rapidité plus grande de la mise en œuvre de ces panneaux.

L'exportation ne représente actuellement que 10 % de la production nationale.

Ces 10 % ne concernent pas la production de meubles de « fond », c'est-à-dire de pièces entières ; il s'agit plutôt de spécialités : chaises, guéridons, etc.

Cependant, si l'Italie exporte peu, les pays étrangers n'envahissent pas davantage le marché italien.

Quelques tentatives allemandes, assez limitées pour l'instant, ne semblent pas susceptibles d'éveiller de grandes craintes. On redoute cependant que la production allemande, qui est de type industriel, ne puisse pratiquer des ventes à bas prix.

D'un autre côté, il faut également considérer que l'activité du bâtiment est en phase croissante. Au cours de ces dernières années, elle s'est développée à un rythme supérieur à celui de l'augmentation du revenu national. Il semble, en outre, que pendant les prochaines années, le Gouvernement interviendra de façon marquée dans ce secteur, de sorte que la demande de meubles pourrait être assez importante.

Emploi des bois tropicaux dans le meuble.

Il est bon de différencier la mode dans le secteur de l'aménagement et la mode dans le secteur du meuble. Dans le premier cas, les architectes ont un grand poids et sont les seuls à imposer une mode. Celle-ci dépend de facteurs particuliers : l'architecte, en effet, arrive à suggérer une essence sans tenir compte des problèmes de prix ; en pareil cas, il s'agit exclusivement d'obtenir de bons résultats esthétiques, hors de toute considération de coût.

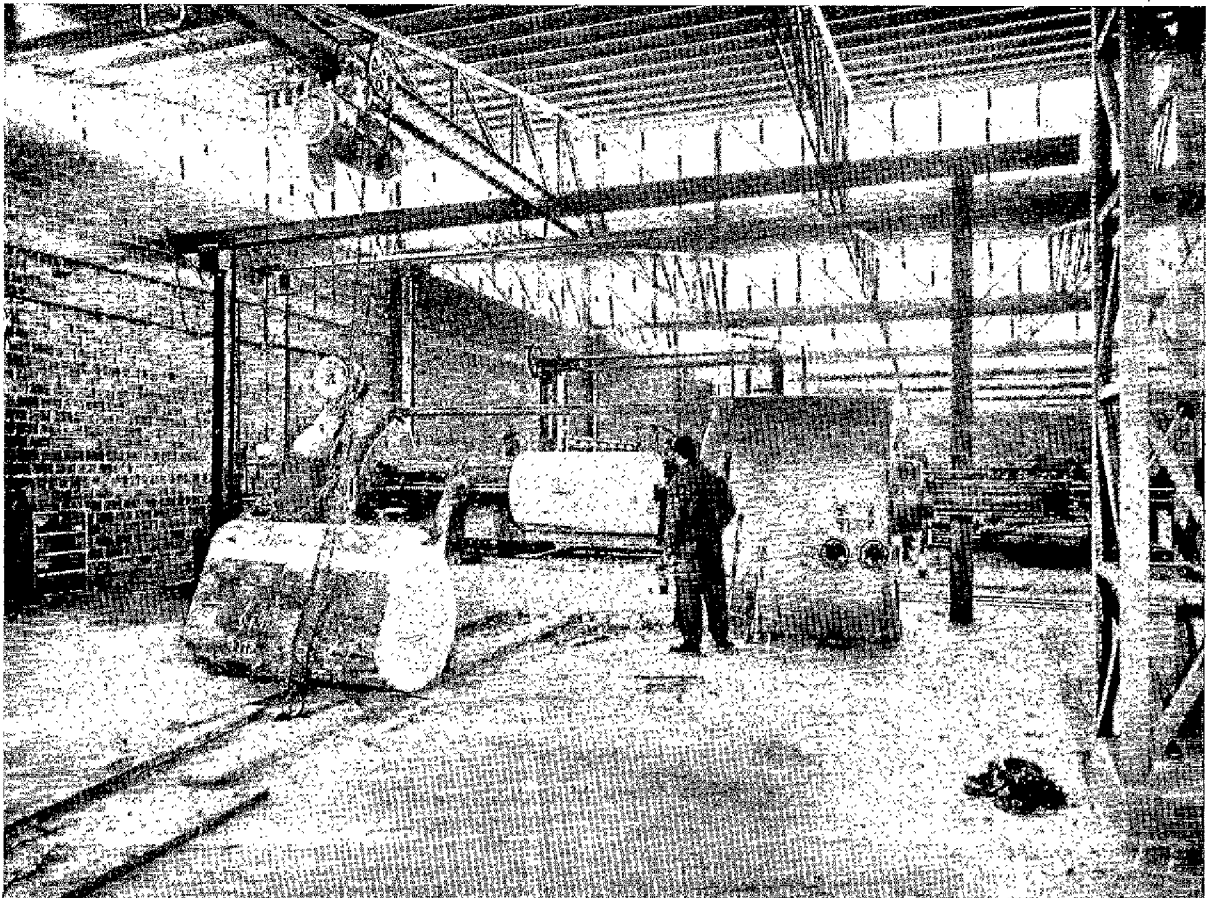
En ce qui concerne, par contre, la mode du meuble, il y a lieu de signaler l'influence considérable des plus grands fabricants, en fonction de considérations relevant strictement du domaine économique ou du marché.

Il semble que le style suédois soit légèrement en déclin ; le meuble par éléments est encore en vogue, tandis que le meuble massif a perdu beaucoup de suffrages. Il est désormais relégué à des formes particulières d'artisanat, assez coûteuses.

Il est intéressant de signaler une évolution particulière du marché italien. De nos jours, la pièce complète ne serait plus en vogue dans les milieux les

CILLE. Atelier de Déroulage.

Photo Gioraalfoto.



plus aisés mais, il existe encore toute une clientèle dans le Midi et les petites localités, qui continue à acheter des salons, des chambres à coucher ou des salles à manger complètes.

Ce n'est que dans les milieux les plus élevés de la population qu'on peut noter une tendance marquée à éviter les formes traditionnelles, à combiner living-room et salle à manger et à donner plus d'importance aux fauteuils et aux divans. D'autres classes de population se trouvent dans une position intermédiaire : il s'agit de classes de revenu plus limité, mais vivant au contact des classes les plus évoluées de la population italienne : c'est le cas, par exemple, de la classe ouvrière des villes telles que Milan et Turin, qui accepte les prescriptions de la mode de masse (meubles par éléments, etc.), une mode qui est justement à mi-chemin entre les pièces classiques et l'aménagement personnel.

En ce qui concerne les différentes essences, les bois africains dominent encore le marché ; ils coûtent moins que les bois asiatiques, même à égalité de qualité. Si les conditions du marché africain (prix, qualité, ravitaillement) ne se modifient pas, cet intérêt s'adressera encore, au cours des prochaines années, aux bois africains qui sont non seulement moins chers, mais aussi aisés à travailler et assez constants quant à leur qualité.

L'Afrormosia et l'Acajou sont les plus utilisés pour l'extérieur des meubles et les éléments massifs ; le Palissandre semble également bien accepté. Pour les intérieurs, certains bois clairs — Erable, Iroko — sont aussi largement employés que l'Acajou. Pour les éléments massifs, en plus de l'Afrormosia et du Teck, on emploie beaucoup le Noyer, qu'il s'agisse de « Noce Canaletta », de loupe de Noyer ou de Noyer classique.

Problème du maintien de la qualité pour la production en série.

Tous les fabricants de meubles admettent que les bois tropicaux sont aujourd'hui les seuls à donner une constance de qualité (le problème du maintien de la qualité se situe au niveau du placage plus qu'à celui du meuble : le placage arrive désormais, au fabricant, déjà standardisé).

On a adressé quelques critiques à l'Afrormosia, qui semble être moins sûr que le Teck : tant que la différence de prix restera importante, les préférences iront encore à l'Afrormosia ; mais si les prix se rapprochaient, certains estiment qu'une différence entre Teck et Afrormosia inférieure à 15/20 % ne suffirait plus à justifier l'achat de l'Afrormosia.

Les bois africains, appréciés à cause de la constance de leur qualité, ont l'avantage d'un usinage aisé, mérite considérable, vu la difficulté de trouver une main-d'œuvre particulièrement qualifiée.

On utilise cependant certains bois présentant des difficultés au sciage, qui est peut-être la seule transformation demeurant encore au niveau de l'industrie du meuble. On peut signaler en particulier le Bété, le Palissandre, certains types de Noyer, même provenant de l'Amérique du Nord, ainsi que l'Abura.

Le commerce extérieur.

L'exportation italienne ne dépasse pas 12 à 15 % de la production. La production la plus exportée ne concerne pas des pièces entières, mais bien plutôt quelques spécialités (chaises, guéridons en particulier).

Le meuble italien est exclusivement accepté pour sa valeur esthétique qui, si l'on en croit de nombreuses critiques, n'est pas accompagnée de mérites aussi élevés de solidité. C'est pourquoi les exportations sont freinées, surtout vers le Nord de l'Europe car, dans ces pays, la solidité intrinsèque du meuble est beaucoup plus appréciée que son apparence.

En ce qui concerne l'importation, les plus grands industriels du meuble craignent la concurrence étrangère et, en particulier, celle de l'Allemagne dont les prix sont inférieurs, même si la production n'est pas susceptible pour le moment de concurrencer la production italienne sur le plan de l'esthétique. On craint une initiative possible des fabricants de meubles de ce pays de construire des meubles de style « méditerranéen » à des prix inférieurs aux prix italiens. Pour l'instant, cette concurrence particulière se manifeste dans le Haut Adige où les Allemands exportent déjà depuis quelques années.

LA MENUISERIE DE BATIMENT

Le parquet.

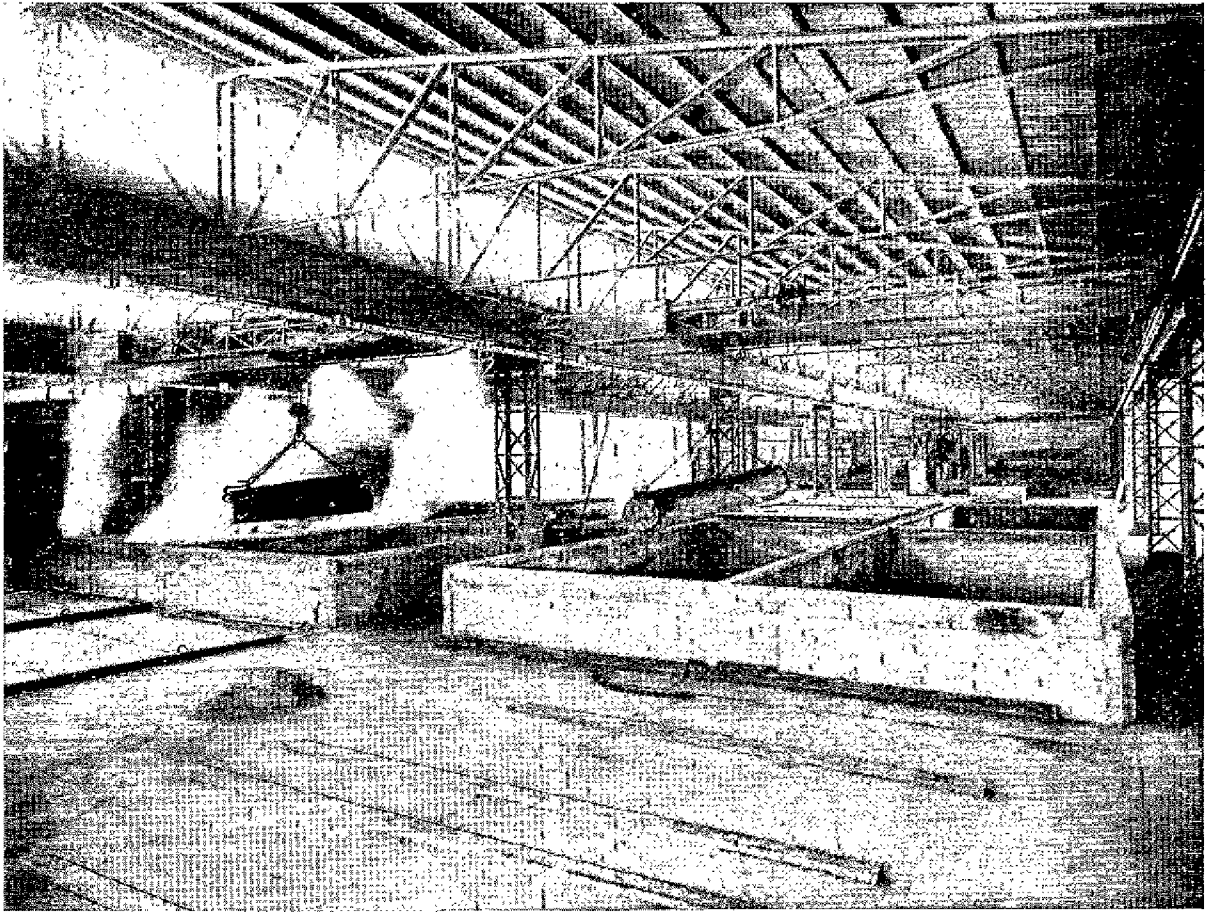
L'usage du parquet est encore limité en Italie.

Sur 40 millions de m² de revêtements de sol, nouveaux ou remis à neuf annuellement, les parquets en bois ne dépassent pas 5 % soit environ 2,5 à 3 millions de m².

Cette limitation est principalement due à des raisons de coût. La matière la plus typiquement utilisée pour le dallage du sol est constituée par les

dérivés du marbre employés dans 90 % environ du total. Ce dallage coûte, pose comprise, 10 à 15 F le m² environ suivant le type de matière. La matière plastique, d'autre part, n'est pas utilisée dans le bâtiment pour plus de 5 % bien que son coût soit comparable à celui des dérivés du marbre. Ces données varient selon les localités et les zones géographiques. Dans le Nord et dans les grands centres par exemple, le parquet représente 15 % du marché.

Le parquet posé coûte environ 25 F le m², et ce



Photó Giornalfoto.

CILLE. Etlavage des bois.

coût relativement élevé limite son expansion possible dans l'industrie du bâtiment où le désir d'économie est très marqué.

Il est possible, par contre, d'envisager un développement des parquets en bois si l'on considère le progrès de l'activité du bâtiment qui, sur la base des données actuelles, devrait se développer au rythme de 5 à 7 % par an. D'autre part, une crise du parquet, qui a eu lieu aux environs de 1960/61 et qui a déterminé un grand nombre de parqueteurs à orienter leur activité dans le secteur de l'huissierie, des fenêtres et des portes, a été suivie d'une reprise assez vigoureuse.

Le pourcentage de bois tropical utilisé dans le parquet est aux environs de 10 à 15 % ; parmi les utilisations les plus importantes, citons l'Iroko, le Dibetou, le Makoré, l'Afrommosia, le Bété et le Sipo. Les années passées, on utilisait également le Muhuhu du Kenya qui accuse actuellement un déclin partiel. L'évolution future dépend dans une mesure étroite du bâtiment, et il y a lieu de croire qu'elle sera assez satisfaisante au cours des prochaines années. Les enquêtes ont révélé toutefois une certaine préoccupation du fait de l'augmentation des prix, notam-

ment pour l'Afrommosia. L'industrie des parquets est freinée par le manque de main-d'œuvre qualifiée.

On prévoit cependant une augmentation de l'emploi du Doussié et du Bété.

Parmi les bois européens les plus utilisés, on peut citer le Mélèze, le Chêne de Slavonie et le Hêtre.

Certains fabricants importent directement les sciages, tandis que d'autres achètent des grumes qu'ils font ensuite scier à façon : le plus important a déclaré qu'il achète directement en Afrique. Les ventes, pour la moitié environ, sont directement faites aux entreprises de construction ; 50 % sont faites au commerce de gros.

Les huisseries, portes et fenêtres.

Le développement de ce secteur est important et suit celui du bâtiment. Plusieurs entreprises ont en effet déplacé, au moment où la demande des parquets semblait décliner, leur intérêt vers les profilés, les lambris, les bâtis de portes et de fenêtres.

Les grands producteurs ne sont pas plus de 4 ou 5 ; les producteurs à l'échelle semi-industrielle ne dépassent pas le total de 20 ou 30. Le reste relève

de l'artisanat et se confond à la limite avec la menuiserie.

Les producteurs ont des nécessités qualitatives très rigoureuses en ce qui concerne les bois à utiliser, de sorte que les possibilités de substitution qui se présentent pour les différentes essences sont très réduites.

Autrement dit, alors qu'en d'autres secteurs de transformation et d'utilisation on constate une élasticité considérable entre les différentes essences, le prix étant la motivation la plus importante ou tout au moins l'une des principales pour l'achat des différents types de bois, par contre, dans le secteur des portes et des fenêtres, les choix sont imposés par les caractéristiques techniques du bois.

Les quantités absorbées par ce secteur peuvent être évaluées aux environs de 160.000 à 180.000 tonnes. De ce fait, la consommation de bois en grumes peut être évaluée aux environs de 200 à 220.000 m³ soit, compte tenu d'une perte de 40 % environ, 350 à 380.000 m³ de grumes. La consommation de bois africains étant environ de 30 à 35 % du total, nous pouvons dire que la quantité de bois tropicaux absorbée par l'industrie des portes et fenêtres peut être évaluée aux environs de 100 à 120.000 m³ de grumes. Ce secteur s'est considérablement développé pendant la période 1960/1961.

C'est aussi celui qui s'intéresse le plus à la construction de revêtements en bois : revêtements qui, de l'avis unanime, sont en période de développement car ils sont particulièrement bien acceptés par les architectes qui y voient une mode à suivre. D'autre

part, dans le domaine du revêtement, les producteurs ne craignent aucune concurrence de la part des autres matériaux car l'usage de la matière plastique comme revêtement, pratiqué dans le passé, a amené un retour en faveur du bois. Il est à prévoir que l'accroissement de 20 % qui s'est manifesté en 1963 se maintiendra.

Essences utilisées.

Dans le secteur des portes et fenêtres, des stores, des revêtements en bois, etc. . ., les bois asiatiques prennent leur revanche sur les bois africains ; en effet, le Ramin est le bois le plus utilisé, surtout pour les huisseries, les fenêtres, les stores. On utilise également, dans une mesure moindre, le Palissandre et le Lauan. Les bois africains les plus fréquemment employés sont le Makoré, le Sapelli, le Wengé, le Sipo, l'Afrormosia et le Bété. En ce qui concerne les bois d'Amérique, le Pin du Panama semble avoir la plus grande faveur. Les bois non tropicaux les plus utilisés (ils constituent au moins 60 % de toute la demande de bois dans ce secteur) sont le Pitchpin, le Douglas, l'Epicéa du Canada, le Pin Sylvestre et le Mélèze.

L'emploi de ces bois résineux est préféré pour les usages extérieurs. Par contre, pour l'intérieur, certains bois africains (entre autres le Sapelli pour les lambris et les moulures) sont irremplaçables. Dans ce secteur particulier, le problème de l'utilisation de nouvelles essences se pose en termes de caractéristiques techniques du bois aussi bien que de prix.

V. — CONCLUSIONS

On peut s'attendre, pour les années prochaines, à ce que la part des bois tropicaux augmente jusqu'à 20 % environ du total des bois importés (6,5/7 millions de m³), soit 1,2 à 1,4 millions de m³.

Reste à examiner comment se répartiront les exportations de bois tropicaux entre les différents continents.

Il faut remarquer, à ce sujet :

Le Brésil ne devrait apporter, tout au moins au cours des trois prochaines années, aucun changement brusque dans la répartition de l'importation, ses infrastructures étant trop inefficaces (lorsqu'elles existent) pour pouvoir s'améliorer considérablement en trois ans ;

L'Asie a amélioré ses positions de façon considérable, mais il semble qu'à moins d'utiliser de nouvelles essences encore inconnues, et d'améliorer rapidement ses infrastructures, son influence

ne pourra pas augmenter de façon sensible.

A l'intérieur de l'Afrique, en ce qui concerne la répartition entre la zone libre et la zone franc, on peut noter :

— l'importation provenant de la zone libre est limitée par l'organisation qui semble avoir succédé au Timber Marketing Board et par l'équipement portuaire défavorable, sans oublier les difficultés du transport intérieur ;

— cette même zone bénéficie de la préférence dont jouissent ses bois, surtout ceux du Ghana, de la part des importateurs italiens ;

— la zone franc est plus appréciée sous l'angle politico-économique (stabilité plus grande et, dans certaines limites, risques économiques moindres) ; cette zone est aussi sans doute bien organisée au point de vue du transport (Abidjan est considéré comme un excellent port).