

EXPOSÉ SUR LA PROMOTION DES ESSENCES FORESTIÈRES NOUVELLES

par M. Gérard LEMAIGNEN

*Président de la Fédération Française
des Bois Tropicaux et Américains.*

HISTORIQUE DE L'IMPORTATION DES BOIS TROPICAUX

L'importation des Bois Tropicaux en France date du début du siècle et à cette époque il s'agissait de bois précieux, en particulier d'Acajou, d'Afrique et d'Amérique, essentiellement utilisés dans l'ameublement de luxe.

Cette situation s'est maintenue entre les deux guerres. Au lendemain de la deuxième guerre mondiale, la France a dû faire appel, en quantité importante, aux bois tropicaux pour remplacer les bois feuillus qui avaient dû être exploités en trop grande quantité en France. Les importations françaises d'Afrique se développent rapidement, passant de 70.000 tonnes en 1948 à 360.000 tonnes en 1958, l'utilisation des bois tropicaux se généralisant dans la construction. Cette progression importante s'est poursuivie sans interruption, avec bien entendu des hauts et des bas, pour atteindre en 1972 le chiffre record de 1.500.000 tonnes.

Jusqu'en 1964, seule la forêt tropicale Africaine a contribué à l'approvisionnement du marché français. A partir de cette date, et jusqu'à nos jours, l'Asie du Sud-Est a contribué pour un peu plus de 10 % à l'approvisionnement. Des tentatives ont eu lieu en provenance d'Amérique du Sud, en particulier de Guyane française, mais sans grand succès, tout au moins pour l'instant.

En dehors de l'Acajou et des bois fins d'ébénisterie et de placage, il faut distinguer deux grandes catégories, l'Okoumé d'une part, et les bois divers d'autre part.

L'Okoumé, qui représente le tiers des importations françaises provient de deux pays -- la République du Gabon et la République populaire du Congo -- et demeure le bois le plus prisé en France pour la fabrication du contreplaqué qui poursuit son développement.

En ce qui concerne les bois divers, des évolutions

se sont fait sentir durant les 20 dernières années. La première période datant de 1948 a été celle du Niangon dont les caractéristiques mécaniques et technologiques l'avaient fait rapidement admettre par les professionnels de la menuiserie, comme le remplaçant du chêne, ses dimensions relativement faibles permettant de le travailler sans difficulté dans les nombreuses scieries de bois métropolitains, installées sur le territoire français :

- 8.000 m³ importés en 1948,
- 90.000 m³ en 1958.

A partir de cette date, une nouvelle essence, qui, il faut le rappeler, avait eu du mal à se faire admettre, le Sipo, prenait place sur le marché français. Il prenait le relais du Niangon pour des raisons contraires à celles qui avaient fait adopter le premier. Il s'agissait de billes de très gros diamètre qui permettaient un meilleur rendement. Mais en 10 ans, l'exploitation forestière s'était modernisée, les gros tracteurs avaient fait leur apparition et l'industrie française du sciage s'était adaptée à ces diamètres jusqu'alors inconnus. La progression du Sipo était plus rapide encore que ne l'avait été celle du Niangon :

- 35.000 m³ en 1957,
- 350.000 m³ en 1967.

Bien sûr quelques autres essences étaient importées en quantité non négligeable, qu'il convient de nommer, telles que l'Acajou, le Sapelli, le Bossé, le Makoré pour la menuiserie, et le Samba pour le contreplaqué et l'emballage.

Dans les pays voisins, l'Italie et l'Espagne, par exemple, des essences telles que le Bété, l'Aniégré, l'Ilomba prenaient une place de plus en plus importante.

SITUATION ACTUELLE

Comme nous avons pu le constater, nous avons eu en France deux périodes décennales :

- celle du Niangon de 1948 à 1958,
- celle du Sipo de 1958 à 1968.

Où en sommes-nous aujourd'hui ?

La demande des bois tropicaux, qui il y a 20 ans et même 10 ans était limitée à certains pays, a progressé d'une manière considérable durant ces dernières années, leur utilisation dans tous les pays devenant indispensable pour compléter la production des forêts nationales dont la surface est restreinte. Le développement du standard de vie, l'augmentation de la population entraînant un nombre accru de logements, ont créé ces dernières années une situation qui fait qu'aucune essence unique, telle que le Niangon ou le Sipo, ne pourrait suffire à donner satisfaction à la clientèle internationale.

Par ailleurs, les pays Africains conscients de la

richesse que représente pour eux leur patrimoine forestier, se devaient de rechercher par tous les moyens, une meilleure utilisation de celui-ci.

L'exploitation forestière nécessitant des investissements de plus en plus élevés, en particulier en raison du coût du matériel, ne pouvait guère plus se rentabiliser en exploitant 1 ou 2 arbres par hectare.

Enfin la concurrence des pays du Sud-Est Asiatique possédant une forêt plus homogène et plus dense, mais d'une qualité inférieure, rendait d'autant plus nécessaire un abaissement de coût de production des bois africains par une meilleure utilisation de la forêt existante.

L'esprit conservateur des utilisateurs français parfaitement adaptés au Sipo qui n'avait pas manqué, rendait toute action de promotion particulièrement difficile. La pénurie actuelle favorise tout naturellement le lancement d'essences de remplacement.

INTÉRÊT DE LA PROMOTION DES ESSENCES NOUVELLES

Les éléments que nous venons d'analyser nous amènent tout naturellement à la conclusion que la promotion des essences nouvelles présente un intérêt capital, autant pour les pays producteurs que pour les pays consommateurs.

En tant que Président de la Fédération Française, je ne puis que me féliciter de l'action entreprise par le Centre Ivoirien du Commerce Extérieur avec l'aide de la Commission des Communautés Européennes. Cette action doit réussir en raison du sérieux avec lequel elle a été entreprise et de la très grande « participation » à laquelle elle a donné lieu. Notre présence à tous ici est une des plus sûres garanties du succès de cette opération.

— Que recherchent les Importateurs Français ?

- Ils sont là pour assurer à une clientèle qui leur a fait confiance pendant de longues années, la matière première dont elle a besoin. Ils sont tout prêts à participer avec les exportateurs et avec l'ensemble des pays producteurs, à une action qui est celle d'ailleurs qu'ils mènent tous les jours et qui consiste non seulement à vendre, mais également à apporter à leurs clients un service en les informant de l'évolution des essences, de leurs qualités et de leurs possibilités.

— Que recherchent les Industriels ?

- Ils le diront ici mieux que moi, mais très certainement à s'assurer de pouvoir disposer pendant un délai suffisant, d'une ou de plusieurs essences adaptées aux besoins de leurs fabrications et aux impératifs de productivité auxquels ils sont de plus en plus soumis.

— Que recherchent les pays exportateurs ?

- A utiliser rationnellement un patrimoine forestier encore plein de promesse, et en assurer la pérennité.

Les efforts que nous devons entreprendre en commun, doivent à notre sens porter principalement :

a) Sur une connaissance précise des réserves existant dans chacune des essences choisies pour la promotion.

b) Sur une information technique et commerciale aussi complète que possible, de toutes les professions intéressées, non seulement a priori, mais également a posteriori en rendant compte des expériences effectuées et des résultats obtenus.

c) Sur une propagande constante en faveur du bois en général et de ces essences en particulier, pour limiter la concurrence de plus en plus dangereuse des produits de substitution.

d) Sur des mesures pour que les prix des essences promues se maintiennent à un niveau économiquement acceptable, tant pour les pays exportateurs que pour les utilisateurs.

Il nous semble enfin, que pour que cette action ait un impact maximum, elle ne doit porter que sur un nombre restreint d'essences choisies en raison :

a) des réserves existantes, sur l'ensemble des territoires africains,

b) des impératifs techniques à formuler par l'ensemble des pays importateurs.