



Photo Détienné.

Brésil — Tucuruí — Para — Arrivée d'une grume de Castanheira (Bertholletia excelsa).

PROFESSION : IMPORTATEUR DE BOIS TROPICAUX

**Une activité en mutation
dans un marché en régression**

Isabelle SCHIRMER

François FEBVRE

SUMMARY

TRADE : TROPICAL WOOD IMPORTER A CHANGING ACTIVITY IN A DECLINING MARKET

From a survey carried out in France amongst 40 tropical wood importers, the authors synthesized the collected data, which allowed them to have a better understanding of the general workings of the market and the trade.

The market was found to be declining, the offer unstable as shown by the survey jointly carried out with the first one, so as to get to know better the current characteristics of offer and their repercussions.

The study also indicates that importing is a changing activity, because of the difficult preceding years. The new directions show two trends :

— either the search for higher margins (sales margins thanks to positioning on specific markets, or thanks to upstream and/or downstream integration) ;

— or in increase in trade volume, which implies strong financial foundations.

RESUMEN

PROFESIÓN : IMPORTADOR DE MADERAS TROPICALES UNA ACTIVIDAD EN MUTACIÓN EN UN MERCADO EN REGRESIÓN

A partir de un estudio efectuado en Francia entre 40 importadores de maderas tropicales, los autores realizaron la síntesis de las informaciones reunidas, lo que les permitió lograr una mayor comprensión del funcionamiento de conjunto del mercado y de la profesión.

Según los resultados el mercado se encuentra en regresión debido a que la oferta se muestra inestable, como lo demuestra el estudio que efectuaron paralelamente al primero con objeto de comprender mejor las características actuales de la oferta y sus repercusiones.

Asimismo, se deduce de dicho estudio que la importación es una actividad que se encuentra en mutación debido a las dificultades que ha tenido que afrontar. Las nuevas orientaciones revelan dos tendencias :

— ya sea la búsqueda de márgenes beneficiarios más importantes (a la venta, por medio de la ocupación de mercados espaciales o mediante la integración de los elementos relacionados con ésta),

— o bien, el incremento del volumen de actividades, lo que presupone la existencia de sólidas bases financieras.

INTRODUCTION

Cette étude est le résultat d'une enquête menée auprès de 40 importateurs de bois tropicaux, en France, d'entretiens avec des professionnels en rapport avec l'importation (personnel des ports, syndicats professionnels...) et de la consultation de la documentation bibliographique disponible au CTFT.

Notre objectif était d'obtenir une image précise des différents circuits d'approvisionnement en bois tropicaux en France, et de leur évolution afin de mieux comprendre le fonctionnement d'ensemble du marché (*i.e.* l'ajustement entre l'offre et la demande) et la situation actuelle.

Nous avons principalement, dans cette première approche, collecté des informations qualitatives voire subjectives, mais nous espérons cependant avoir pu en retirer une interprétation fidèle de la réalité.

Il nous a paru indispensable de faire quelques rappels généraux sur l'offre et la demande, pour mieux faire

ressortir les contraintes et les finalités. Puis nous présentons l'évolution et la situation actuelle de l'importation des bois tropicaux en France.

Enfin il faut remarquer que le bois est un matériau très hétérogène et très polyvalent, cette hétérogénéité est encore renforcée pour les bois tropicaux par rapport aux bois tempérés. Une même grume pourra être appréciée très différemment en fonction des utilisations finales escomptées ; le jugement du professionnel industriel ou artisan est donc très important et parfois apparemment subjectif.

Les transactions commerciales se font donc entre spécialistes du bois ou du bois tropical, c'est-à-dire entre un nombre limité d'acteurs, les relations sont extrêmement personnalisées.

Ces caractéristiques donnent un caractère quasi familial à cette profession et rendent sa structure difficile à cerner dans le cadre d'une enquête comme la nôtre.

BOIS TROPICAUX : UN MARCHÉ EN RÉGRESSION

Avant d'étudier l'importation en France, il nous faut faire un rapide aperçu des structures de l'offre et de la demande. C'est essentiel pour comprendre le fonctionnement de ce marché.

Une offre instable

Nous ne traiterons que des formations forestières tropicales denses feuillues et de leur production en bois

d'œuvre sans évoquer le bois de feu ni le bois d'industrie (utilisation papetière ou énergétique) qui sont également importants dans le monde tropical.

Nous nous limiterons essentiellement à la situation dans les pays producteurs d'Afrique francophone, et quelque peu à celle des pays producteurs du Sud-Est Asiatique par comparaison ; les pays d'Amérique tropicale participent encore très peu au commerce des bois tropicaux français et européens.

TABLEAU 1

LES FORMATIONS FORESTIÈRES TROPICALES DENSES FEUILLUES SE RÉPARTISSENT COMME SUIT :

Continent	Surface totale		Surface productive	
	M ha (*)	%	M ha (*)	%
Amérique	657	56,4	516	60
Asie Pacifique	292	25,1	192	22
Afrique	215	18,5	159	18
Total	1.164	100	867	100

Source : FAO-PNUE, 1980.

(*) (M = Million ; ha = hectare).

La surface productive est déduite de la surface totale par élimination des surfaces improductives pour raisons physiques ou réglementaires (inaccessibilité absolue, réserves...).

Sur les 867 M ha de surface productive, on estime les surfaces déjà parcourues par l'exploitation à environ 150 M d'ha, ce qui laisse 740 M d'ha de forêts théoriquement intactes.

Dans chacun des continents un pays concentre plus du tiers, voire plus de la moitié de la surface totale (Amérique : Brésil 356 M ha, Asie Pacifique : Indonésie 113 M ha, Afrique : Zaïre 105 M ha).

Ces surfaces globales agrègent cependant des réalités très différentes dans les conditions d'exploitation.

Les conditions d'exploitation en Afrique tropicale

Caractérisation des forêts tropicales

Les forêts tropicales se caractérisent par rapport aux forêts tempérées européennes de production de bois d'œuvre par :

— Leur emplacement dans des régions à l'origine mal connues, faiblement peuplées et développées.

Il s'agissait donc au début du XX^e siècle d'une forêt totalement non aménagée et sans voies de pénétration, c'est-à-dire d'un gisement forestier intact potentiellement valorisable.

— Une densité globale de peuplement très forte.

Les conditions climatiques produisent des forêts de 40-50 m de hauteur totalisant un volume brut sur pied

(volume sur écorce du fût des arbres de diamètre supérieur à 10 cm) de l'ordre de 250 m³/ha.

Cependant ce volume est constitué d'un très grand nombre d'essences (plusieurs centaines) dispersées à des densités individuelles très faibles et présentant des aptitudes technologiques très variables.

Cette hétérogénéité transforme donc une apparente richesse en une pauvreté relative.

Les problèmes de l'exploitation

Au début du siècle, la valorisation des gisements débuta sur l'initiative de quelques exploitants, essentiellement pour l'importation en Europe ou parfois aux Etats-Unis des quelques essences connues et appréciées.

Les difficultés d'exploitation étaient liées :

— à la nécessité de création préalable de l'infrastructure de transport et des installations de base qui demandaient de gros moyens matériels et en capitaux et engendraient des coûts fixes élevés ;

— au faible nombre d'essences commercialisées et donc au faible volume prélevé à l'ha et imputé sur ces coûts fixes.

Ces deux éléments se combinaient pour induire des prix de revient d'exploitation élevés, encore grevés du transport maritime pour affronter la concurrence des autres bois sur les marchés d'importation.

L'hétérogénéité de la forêt tropicale est donc un sérieux handicap à la fois pour :

— l'exploitation qui ne peut prélever qu'un faible volume à l'ha en une essence donnée ;

— la commercialisation qui doit multiplier les réseaux d'achat et de vente et les stocks à entretenir ;

— la transformation industrielle qui requiert au contraire des approvisionnements importants et réguliers en qualité et en quantité.

Evolution des problèmes

Cet handicap n'a pu être surmonté que par :

— l'effort de recherche qui a permis l'inventaire des essences et la détermination de leurs aptitudes technologiques (par les organismes tels que le C.T.F.T.) ;

— l'action volontariste des importateurs et des négociants internationaux pour promouvoir les bois tropicaux et élargir la gamme d'essences commercialisables ;

— l'amélioration progressive des infrastructures publiques de transport et d'évacuation du bois dans les pays producteurs.

On a pu ainsi passer de l'exploitation exclusive d'essences précieuses ou spéciales à celle de bois plus communs.

Cependant, il faut actuellement encore bien distinguer :

— le volume brut sur pied 200-250 m³/ha : volume constitué par le volume brut sur écorce du fût de tous les arbres de plus de 10 cm de diamètre à 1 m 30 ;

— le volume brut potentiellement commercialisable 25-100 m³/ha : Volume fût sur écorce, avant réfaction

de tous les défauts, constitué par toutes les essences connues pour leurs bonnes propriétés technologiques pour des arbres ayant atteint les diamètres légaux d'exploitabilité ;

— le volume actuellement commercialisé 5-25 m³/ha qui reste très faible. A une période donnée ce volume est celui des essences pour lesquelles le coût d'exploitation minimum incompressible est inférieur au prix maximum de vente pour qu'une demande se manifeste.

En fait les exploitants, dans leur décision de production, font souvent une péréquation dans l'imputation des coûts fixes en chargeant plus lourdement les essences les plus rentables, c'est-à-dire en évaluant une rentabilité moyenne sur les essences choisies.

Les deux premiers volumes dépendent de caractéristiques biologiques et physiques et sont donc relativement stables dans un même massif.

Par contre le volume commercialisé évolue au cours du temps en fonction des hausses différentielles des coûts d'exploitation et de transformation de l'essence considérée et de ses substituts.

La forêt tropicale se présente donc comme un gisement à potentiel variable qui se revalorise lorsque la gamme d'essences commercialisées s'élargit ou se renouvelle.

Ceci permet alors des passages de collectes sélectives successives sur une même zone, et une exploitation graduelle compensant l'épuisement de la ressource dans les premières essences exploitées.

Caractéristiques actuelles de l'offre

* Classes d'exploitants

Au fur et à mesure du développement des infrastructures publiques et de l'épuisement relatif des zones d'exploitation initiale littorales, l'exploitation progresse vers les forêts de l'intérieur où elle retrouve des difficultés de pénétration et d'évacuation, souvent même accrues.

C'est ainsi que dans tous les pays africains se différencient :

- Des entreprises importantes qui sont adaptées par leurs moyens et leurs capacités d'investissement à la pénétration de la forêt tropicale, et cela d'autant plus que les difficultés y sont plus grandes ;

Production : 40.000 à 200.000 m³grumes par an.

Effectif salarié : 150 à 1.000.

- Des entreprises moyennes qui existent dans les zones d'accès facile où les problèmes d'infrastructure sont simplifiés et où une certaine activité économique est née.

Leur équipement est minimum.

Production : 10.000 à 40.000 m³grumes par an.

Effectif salarié : 30 à 150.

- Des petites entreprises (« individuelles ») qui sont limitées aux terrains plus faciles ou d'accès facile et aux régions à main d'œuvre bon marché.

Effectif salarié : 20 à 30.

TABLEAU 2

RÉPARTITION EN POURCENTAGE DES DÉPENSES JUSQU'À LA POSITION « DÉPART CHANTIER » (PRIX DE REVIENT HORS TAXES)

EXEMPLE GABONAIS 2^e ZONE (1984)

• Frais d'installation	2 à 3 %
• Prospection	3 à 5 %
• Abattage, étêtage	2 à 3,5 %
• Débardage	20 à 33 %
• Tronçonnage, parc en forêt	2,5 à 4 %
• Chargement	2,5 à 3,5 %
• Routes (Construction et Entretien)	18 à 21 %
• Frais généraux de chantier	13 à 21 %
• Frais généraux de société	18 à 23 %

100 %

Source : C.T.F.T.

TABLEAU 3

RÉPARTITION EN POURCENTAGE DE DÉPENSES « DÉPART CHANTIER » PAR POSTES COMPTABLES

EXEMPLE DE TYPE CAMEROUNAIS (1979)

• Redevances et taxes	6,4
• Frais de personnel	32,8
• Pièces et fournitures	18,7
• Carburants et lubrifiants	12,5
• Amortissements	20,3
• Frais généraux de chantiers, assurances et divers ...	9,3

Source : C.T.F.T.

* Coûts de production pour une entreprise importante

Comme le montre l'exemple du tableau 2 de décomposition du coût de revient départ chantier en 2^e zone au Gabon, l'activité principale de ces entreprises est celle de Génie Civil et de transport.

Le second exemple du tableau 3 de répartition par postes comptables des dépenses départ chantier (1) au Cameroun montre l'importance des postes « pièces et fournitures » et « amortissements ». Ces deux postes correspondent aux investissements en matériel d'exploitation, le plus souvent d'origine américaine, et à son entretien.

La hausse du dollar prolongée sur ces dernières années avait gravement alourdi les postes si bien que de nombreux forestiers n'ont pu effectuer d'investissements de renouvellement ou même assurer un bon entretien, de sorte que leur matériel est actuellement en limite de durée d'utilisation (2).

A ces problèmes s'ajoutent des législations forestières nationales de plus en plus strictes et une augmentation de cahier des charges pour les exploitants, mais surtout une hausse des droits de sortie qui relève considérablement des prix FOB alors que la demande est en baisse. Certaines essences ne sont donc plus économiquement exploitables et certains forestiers ont dû cesser ou fortement diminuer leur production.

(1) Départ du lieu d'exploitation.

(2) Cet article a été écrit au début 1986 (note de l'auteur).

Les conditions spécifiques d'exploitation en Asie tropicale

La forêt dense d'Asie tropicale se distingue de la forêt africaine par une meilleure homogénéité de peuplement. En effet, il y existe en abondance des essences appartenant à la famille des Diptérocarpacées présentant des propriétés technologiques voisines. De plus le classement du bois en Asie se fait plus sur des critères d'utilisation finale que d'appartenance botanique. Ceci permet donc d'exploiter et de commercialiser en commun ces essences voisines. Le volume actuellement commercialisé peut atteindre 80-100 m³/ha (en moyenne 30 à 40 m³/ha). Les tableaux 4-5 et 6-7 illustrent bien cette différence.

D'autre part les conditions de développement de l'exploitation forestière y furent différentes, notamment en raison du très fort appel de la demande sur des marchés intérieurs plus vastes et surtout sur des marchés extérieurs des Etats-Unis et du Japon. L'industrialisation y fut ainsi plus précoce.

L'échelle des volumes produits est environ quadruple de celle de l'Afrique (Production de grumes 1982 : 72.948,000 m³ en Asie tropicale et 19.316,000 en Afrique tropicale) ce qui donne une place prépondérante à l'Asie dans le commerce international des bois tropicaux.

Alors qu'il existait autrefois deux zones d'échanges assez distinctes Afrique-Europe et Asie-Pacifique, ces deux zones sont maintenant en communication. En effet depuis les années 70 l'Europe s'approvisionne en grumes principalement en Afrique, et en sciages et contreplaqués principalement en Asie. Plus récemment les mesures de restriction d'exportations de grumes des pays forestiers asiatiques ont induit une demande de grumes sur l'Afrique de la part de certains pays transformateurs asiatiques pauvres en ressource forestière.

Une demande en attente

Des difficultés communes

La France est le pays européen qui importe le plus de grumes et sciages tropicaux (27 % des importations européennes actuellement). Cela s'explique par son passé colonial ainsi que par l'habitude et la grande technicité de ses utilisateurs.

Si l'on décompose entre les deux produits, on s'aperçoit que pour les grumes, la part de la France est pour 1984 de 38 %. Cela est dû à la présence d'une industrie du contreplaqué importante et aux habitudes des artisans de travailler sur des plots plus que sur des sciages. Concernant les plots, les importateurs préfèrent faire venir des grumes et les scier (ou les faire scier), soit qu'ils aient des scieries, soit qu'ils pensent que les difficultés pour faire scier les grumes dans les pays producteurs sont trop importantes.

L'utilisation des bois tropicaux en France se répartit actuellement de la manière suivante :

— Déroulage, tranchage et contreplaqué 40 %

— Menuiserie industrielle 30 %
— Menuiserie non industrielle 20 %
— Ameublement, construction navale et divers 10 %

Source : Ministère de l'Agriculture, Direction des Forêts ; la France et la forêt tropicale. Décembre 1981, p. 6.

Beaucoup d'emplois sont liés au secteur du bâtiment. Or ce dernier connaît des difficultés, en particulier depuis 5 ans (32 % de baisse d'activité). Le nombre de logements mis en œuvre en 1984 était de 292.000, alors qu'à son niveau record il a atteint 556.000 en 1973.

Certains disent que « les différents indicateurs — taux de renouvellement du parc de logements anciens, taux de croissance du nombre de ménages, besoin de décohabitation des jeunes avec leurs parents et des personnes âgées avec leurs enfants — tendent à fixer aux environs de 350.000 le niveau normal de la construction de logements neufs » (1), ce qui laisserait penser que l'on va assister à une reprise dans ce secteur.

D'autres pensent que la baisse du taux de natalité, le ralentissement de l'exode rural et les difficultés économiques actuelles vont entraîner une stabilisation du nombre de logements construits par an entre 250 et 300.000.

Cependant, actuellement le secteur du bâtiment étant en mauvaise position les différents secteurs utilisateurs de bois tropicaux le sont aussi (d'autant plus que leurs flux d'exportation sont faibles). Nous allons maintenant faire un rapide tour d'horizon de ces derniers.

Dans des secteurs différents

D'après le tableau n° 5, nous voyons que les bois tropicaux sont la ressource la plus utilisée par l'industrie du contreplaqué et la menuiserie industrielle. Ils représentent une part non négligeable pour l'ameublement, les placages ainsi que pour les moulures (le chiffre doit être actuellement pour les seules moulures supérieur à 20 %).

Nous allons présenter la situation de ces différents secteurs :

— Le contreplaqué :

C'est un secteur assez concentré. En 1986 sur 37 entreprises, 2 représentent 60 % de la production. Plus de 5 000 personnes y sont employées :

- La plupart de ces entreprises sont localisées dans le département des Deux-Sèvres.

- Leur problème est double : d'une part, baisse de la demande due à une dégradation de l'activité du bâtiment, d'autre part, renforcement de la concurrence internationale avec notamment augmentation de l'offre des contreplaqués asiatiques.

— Les menuiseries industrielles :

- En 1985, d'après le SNFMI (1) il y avait 30 entreprises de menuiseries industrielles (dont 6 groupements) faisant travailler 7.150 personnes.

(1) Source : Rapport d'activité POLIET. 1984.

- Leur localisation est assez diffuse mais avec une concentration plus marquée dans l'Ouest de la France.

- La situation de ce secteur est meilleure que celle du contreplaqué. Les problèmes sont :

- * La baisse de la demande.

- * La concurrence des produits de substitution : PVC et aluminium.

— *L'ameublement*

- En 1983, les entreprises de production dans l'ameublement étaient au nombre de 1.323 (compte 49, hors 49.04 : literies) avec un effectif de 72 377 personnes (2).

Ces entreprises sont assez bien réparties sur tout le territoire ; l'hinterland nantais, Rhône-Alpes et l'Est de la France sont des zones où les implantations sont relativement plus nombreuses.

Les problèmes de ce secteur sont liés :

- * à la concurrence étrangère (notamment italienne) ;

- * aux rapports entre la production et la distribution.

C'est la distribution qui commande le secteur et sa politique de marketing n'est pas assez attractive par rapport aux nouveaux goûts du public.

— *Le secteur des moulures.* On compte actuellement une cinquantaine d'entreprises regroupant 1.500 personnes (1).

La plus grosse concentration d'entreprises de moulures se trouve en Aquitaine.

Les problèmes de ce secteur sont :

- liés à ceux du bâtiment,

- dûs à la concurrence italienne et du Sud-Est Asiatique.

L'IMPORTATION, UNE ACTIVITÉ EN MUTATION

Après cette présentation générale de l'offre et de la demande, nous allons maintenant nous intéresser plus particulièrement à l'importation en France.

Nous allons étudier l'évolution de cette activité, ensuite montrer les différents circuits d'importation après avoir défini les activités, les acteurs et les marchés.

Importation : des années difficiles après une croissance rapide

Nous ne développerons pas ici les grands flux du commerce international des bois tropicaux. Ces flux ont été décrits dans plusieurs publications professionnelles et nous les supposons connus. Nous avons pensé plus utile de nous pencher sur l'enchaînement des événements qui, en France, ont contribué à l'importation des bois tropicaux.

C'est pourquoi, nous faisons un bref rappel historique pour présenter les principaux facteurs de développement de ce commerce, les contraintes issues de l'environnement économique et social et les modifications dans l'organisation de la profession.

(1) SNFMI : Syndicat National des Fabricants de menuiseries industrielles qui regroupe 95 % des fabricants vendant sur catalogue l'ensemble de leurs produits.

(2) Source : Ministère du Redéploiement industriel et du commerce extérieur, Enquête annuelle d'entreprise 1983, Tome 4, p. 116. Compte 49 ; 49.04 : nomenclature statistiques des produits (INSEE).

Nous traiterons essentiellement des relations entre la demande métropolitaine et l'offre africaine dans leur contexte européen. La région Asie-Pacifique, bien que très importante, ne sera prise en compte que dans ses influences directes sur le marché français.

Les premières origines (du XVI^e au XIX^e siècle) : Ebénisterie et placages

Les premières importations de bois tropical recensées en France ont probablement eu lieu à Bordeaux en 1548 en provenance du Brésil. En effet, c'est du règne de François 1^{er} que date l'introduction des meubles placés au détriment des meubles massifs et donc la recherche d'essences précieuses.

Du XVI^e au XVIII^e siècle, les bois exotiques étaient utilisés essentiellement pour l'ébénisterie de luxe et provenaient des Iles Françaises d'Amérique, du Brésil et des Indes. Les essences étaient alors recherchées principalement pour leur couleur (ébène, palissandre, bois de rose, bois de violette, amarante, puis acajou dont l'importance s'accrut jusqu'au Premier Empire) sans souci de provenance. L'importation d'acajou des Antilles était un des éléments du commerce triangulaire.

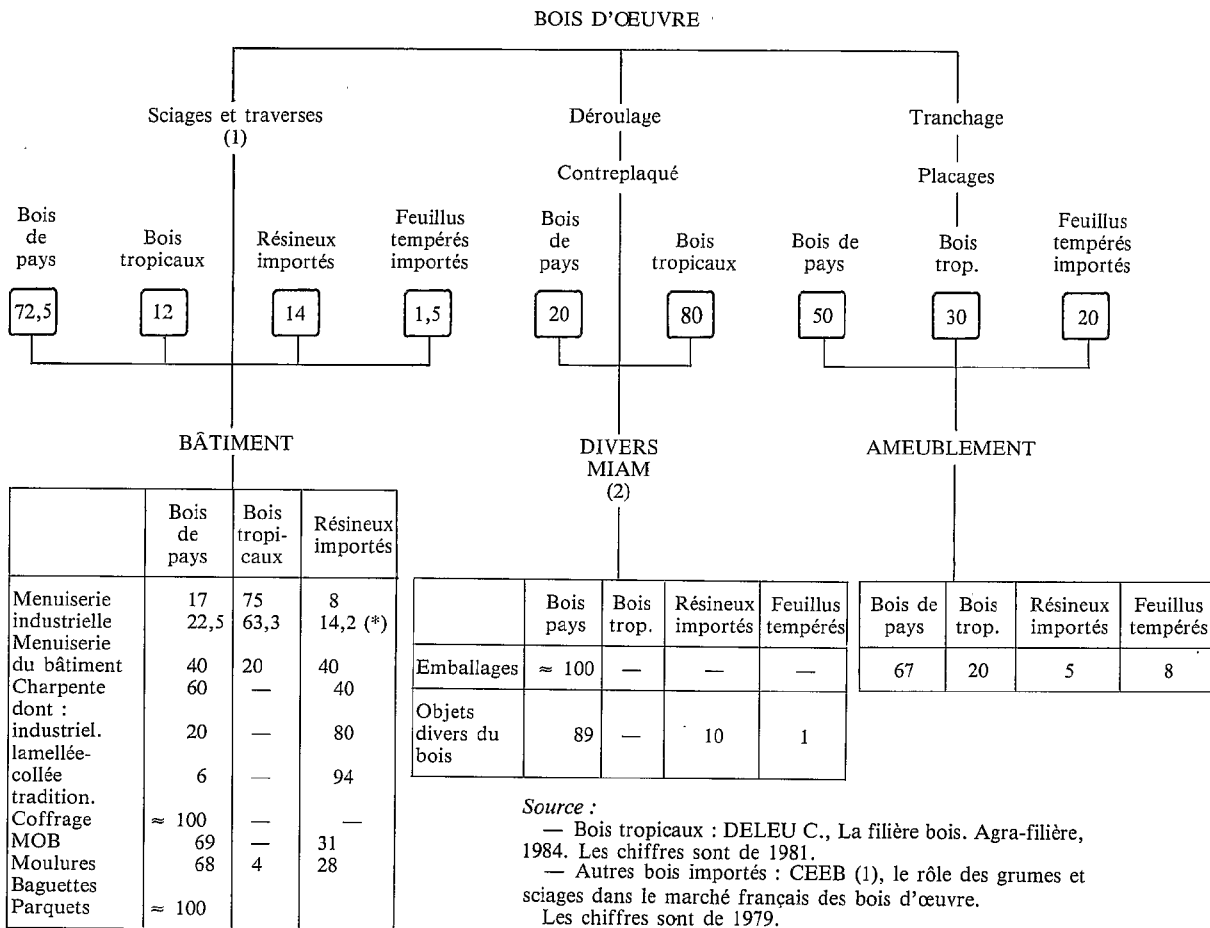
La France et la Hollande étaient les principaux pays importateurs et utilisateurs.

L'importateur était avant tout armateur sans aucune spécialisation et vendait directement la matière à l'ébéniste utilisateur.

(1) Chiffres de la Confédération Nationale des Industries du Bois pour 1984.

TABLEAU 5

RÉPARTITION DE LA CONSOMMATION DE BOIS DES DIFFÉRENTS SECTEURS D'UTILISATION EN FRANCE, EN POURCENTAGE



Source :

— Bois tropicaux : DELEU C., La filière bois. Agra-filière, 1984. Les chiffres sont de 1981.

— Autres bois importés : CEEB (1), le rôle des grumes et sciages dans le marché français des bois d'œuvre. Les chiffres sont de 1979.

(1) Centre d'Etudes de l'Economie du Bois.

(*) Source : SNFMI - 1984

MOB : Maison à ossature bois

(1) Pour les sciages et les traverses, le calcul porte sur la production française (moins l'exportation) plus les importations. Nous avons additionné le volume des grumes destinées aux sciages (divisé par deux pour tenir compte d'un rendement de 50 %) et les sciages.

(2) MIAM : Matériels industriels, Agricoles et Ménagers.

Ce n'est qu'au XIX^e siècle que les professions s'organisèrent peu à peu et que les fonctions se différencièrent. L'apparition de la navigation à vapeur, la technique plus complexe, la nécessité de disposer de capitaux plus importants ne permettent plus aux importateurs de cumuler armement et importation dont le champ d'action s'étendait de plus en plus.

C'est également au XIX^e siècle que furent conçues en France les premières machines pour trancher les placages et l'industrie du placage français connut alors un prodigieux essor jusqu'en 1914. Paris était le centre mondial du commerce de placage.

Il s'agissait donc d'un commerce de bois précieux importés en très petites quantités et de provenances très variées pour une industrie de luxe.

La qualité et principalement l'aspect esthétique avaient beaucoup plus d'importance que le prix et il n'y avait pas de substituts possibles.

Les forêts coloniales françaises d'Afrique ne participaient alors presque pas à ce courant d'échanges.

Les premiers développements industriels et l'organisation de la profession : 1900-1960

Période 1900-1945

L'exploitation des forêts coloniales françaises débute en 1885 en Côte-d'Ivoire et en 1892 au Gabon. Les principales essences exportées sont l'Acajou pour les placages mais également pour d'autres utilisations industrielles comme les hélices d'avion et l'Okoumé pour le déroulage.

En effet, au début du XIX^e siècle se développe l'industrie du déroulage d'abord à partir de bois de pays, principalement peuplier en France, pour la fabrication d'emballages légers. Puis, après les premiers essais technologiques menés à la même époque en France et en Allemagne, l'Okoumé s'avéra un matériau idéal pour le déroulage.

La guerre de 1914-18 freine considérablement l'exploitation coloniale, puis la production reprend avec notamment l'arrivée sur le marché du Cameroun en 1919, qui exporte alors principalement de l'Azobé pour les travaux portuaires et des bois débités.

Entre les deux guerres on peut grossièrement subdiviser l'activité en 4 périodes :

— 1919 à 1928 :

- Accroissement constant de la production, progrès sur les transports intérieurs (en Afrique) avec notamment l'établissement des voies de chemin de fer Decauville supplantant la traction humaine.

- Promotion des bois coloniaux en France, en particulier à l'occasion de l'Exposition Coloniale de 1922 qui leur consacre une large place.

— 1929 à 1932 : Crise sérieuse provoquée par :

- une surproduction d'Okoumé ;
- la cessation des achats par les Etats-Unis d'Acajou en provenance de la Côte-d'Ivoire ;

- l'épuisement des premiers chantiers mis en exploitation et les mieux placés.

— 1933 à 1937 : Nouvel accroissement général.

— A partir de 1938 :

- Amorce de crise due principalement à la réduction des achats étrangers et en particulier de l'Allemagne manquant de devises pour payer.

- La guerre de 1939-45 produit des perturbations encore plus graves que le précédent conflit en raison de la désorganisation des activités et de la rareté des transports disponibles.

Période 1945-1960

Après guerre deux grandes forces se conjuguent pour augmenter très fortement la demande des bois tropicaux en France.

La reconstruction

Les besoins quantitatifs sont très grands en raison de l'importance des destructions et de la démographie croissante. L'exode rural provoque de plus une urbanisation croissante et une modification qualitative de la construction de logements individuels vers celle de logements collectifs. Cette croissance des besoins sollicite :

— *La création de nouveaux matériaux de construction* : exemple de panneaux bois. En France la production industrielle de contreplaqués débute vers 1911, celle de panneaux de fibres vers 1933 et enfin celle des panneaux de particules vers 1950.

Ces panneaux bois sont mis au point en réponse à une demande de la part du secteur construction d'un matériau à la fois résistant et léger et de mise en œuvre facile.

Ils s'imposent dans de nombreux usages : coffrage, gros œuvre, second œuvre, emballage, ameublement, carrosserie, fabrication de bateaux, constructions agricoles.

Pour le contreplaqué les exigences technologiques de fabrication font rechercher à l'origine un bois tendre ou semi-dur et des billes aux formes aussi régulières que possible. De nombreuses essences tempérées sont alors utilisées par les nombreux pays producteurs de contreplaqués :

- USA : pin d'Oregon principalement, mais également bouleau, érable, tulipier, peuplier.

- Europe du Nord : bouleau et également pin Sylvestre.

- Europe Centrale : hêtre.

- Europe de l'Ouest (Italie et France) : peuplier.

En France et en Allemagne, l'Okoumé s'impose lors de l'expansion de la production.

En effet, les dimensions plus importantes, la régularité de forme des billes et une très bonne qualité technologique permettent d'augmenter considérablement le rendement en produit fini (ex. : rendement moyen en hêtre et résineux 35-45 %, rendement moyen en Okoumé 50 %).

De plus, l'abondance et la densité de peuplement de l'Okoumé au Gabon et sa facilité de transport par flot-

tage en font une matière première facilement mobilisable alors que la ressource française apparaît limitée.

Enfin, les relations privilégiées entre la métropole et ses colonies (où les autorités souhaitaient développer l'exploitation forestière) contribuent encore plus à son utilisation généralisée en France.

— *L'industrialisation de certains secteurs liés à la construction : exemple des menuiseries industrielles.*

Après-guerre les artisans fabriquent des produits traditionnels et le même intervenant assure la fabrication et la pose. L'ajustement final des dimensions se fait sur le chantier. Les matières premières sont très régionalisées et en France on utilise surtout le chêne. (Dans d'autres pays, notamment les pays du Nord, l'Angleterre et l'Allemagne, les menuiseries sont réalisées en résineux).

La réalisation des grands programmes de logements collectifs et l'accroissement des besoins rendent difficile le développement concomitant des deux activités de production et de service. Certains professionnels, conscients de ces difficultés optent alors pour une production séparée du service de pose et constituent la branche « menuiseries industrielles ». La première unité « Les menuiseries françaises » est créée en 1946. Ces professionnels axent leurs efforts sur la production et la distribution. Le passage à des unités de production de

taille industrielle exige également des approvisionnements importants et réguliers que ne semble pas pouvoir offrir la forêt française. A nouveau les relations d'échange privilégiées métropole-colonies dans une économie encore assez fermée les orientent « naturellement » vers l'utilisation des bois tropicaux africains aux qualités technologiques proches du chêne et disponibles en grande quantité. Le Niangon puis le Sipo après le renchérissement du prix de cette première essence, sont importés en gros volumes, principalement à partir de la Côte-d'Ivoire.

Les nouveaux « bois coloniaux » importés sont donc essentiellement des substituts aux ressources tempérées feuillues à rapport qualité/prix au moins équivalent et permettant la sécurité d'approvisionnement nécessaire aux nouvelles industries du contreplaqué et de la menuiserie industrielle. Cette demande industrielle impulse la diffusion de leur utilisation à des secteurs plus artisanaux de l'industrie du bois.

Le dynamisme des importateurs de bois tropicaux et leurs rapports avec les exploitants

La profession des importateurs de bois tropicaux s'est rapidement soudée et organisée après-guerre.

Côte d'Ivoire. Rondins d'Aniegre dans le port d'Abidjan.

Photo Parant.



L'exploitation forestière était d'abord assurée par des coupeurs de bois souvent de petits exploitants français attirés par les Tropiques, ainsi que par les grandes sociétés de plantation issues de grands groupes financiers diversifiant leurs activités Outre-Mer.

L'importation était d'abord très diffuse, prise en charge par les petits scieurs de bois de pays qui manquaient d'approvisionnements métropolitains. Puis se créèrent en France quelques (4 à 5) grands importateurs qui revendaient alors aux scieurs, tandis que les grands dérouleurs commençaient à s'installer au Gabon. Ces grands importateurs jouèrent un rôle fondamental dans la promotion des essences tropicales en France.

Ce fut également l'époque de l'organisation institutionnelle de la profession avec :

— En 1925 : La création de l'Office de Transport des Bois Coloniaux alors qu'avant 1914 n'existait aucune compagnie spécialisée dans le transport du bois.

Cet office regroupait les principaux armateurs français et travaillait en « pool » avec des sociétés hollandaises et allemandes.

— En 1944 : Le regroupement en Fédération des Importateurs de bois tropicaux, dès avant la fin de la 2^e guerre mondiale, qui affirmaient déjà que leur rôle n'était pas celui d'intermédiaire passif mais qu'il leur fallait prendre des risques.

A la même époque était créé également l'Office du Bois de l'Afrique équatoriale française chargé du monopole de commercialisation de l'Okoumé.

Les principaux problèmes soulevés par la profession durant cette période étaient :

— Les prix de revient d'exploitation forestière et transports maritimes supérieurs dans les colonies françaises par rapport à la Gold Coast (Ghana) et au Nigeria, gros producteurs et exportateurs, ce qui handicapait la compétitivité française sur les marchés extérieurs : Royaume-Uni, Allemagne, Hollande et Italie.

— Les problèmes chroniques de débouchés subis par l'Okoumé qui devaient être résolus par contingentement de la production, stockage ou baisse du prix.

— Les taux de fret trop élevés.

Dans l'ensemble, on se trouvait cependant en période de forte expansion de la demande, souvent supérieure à l'offre, sauf crises passagères. C'est ainsi que la production française de contreplaqués s'élevait de 44 000 m³ en 1946 à 415.000 m³ en 1962.

Le nombre de logements construits en France passait de 100.000 en 1953 à 316.000 en 1960.

Les moyens de communication étaient encore peu développés et les importateurs avaient un rôle fondamental de transmission de l'information. Ce sont eux qui assuraient l'ajustement quantitatif et qualitatif entre l'offre des exploitants forestiers tropicaux et la demande émanant des négociants et des utilisateurs.

L'épanouissement : 1960-1973

Les principaux événements de cette période sont :

— *La décolonisation* qui accentuera la différen-

tion des conditions d'exploitation. En effet, à la diversité de la ressource biologique s'ajoute celle des politiques économiques nationales, des législations forestières, du développement des infrastructures. C'est ainsi que disparaissent après leur accès à l'indépendance le Ghana et le Nigeria en tant que gros exportateurs, ce qui améliore considérablement la place des pays exportateurs d'Afrique francophone.

L'appréhension d'une mainmise croissante des nouveaux Etats sur leurs ressources forestières provoque chez les importateurs une intégration amont accrue pour garantir leurs approvisionnements et chez les forestiers une « course aux permis » pour assurer la pérennité de leur exploitation.

— *De nouveaux progrès techniques* induisent de fortes hausses de la productivité de l'exploitation par l'introduction :

- du camion grumier (passage au transport terrestre),
- des tracteurs à chenilles en remplacement des voies Decauville (pour amener le bois de l'arbre au fleuve ou à la piste),
- du débardeur à pneus,
- de la tronçonneuse supplantant l'abattage à la main.

— *L'ouverture internationale* :

- La création du marché commun en 1957 et parallèlement la création de l'Union européenne pour le Commerce des Bois Tropicaux.
- Les premières négociations du GATT.
- Les améliorations dans le transport maritime et intérieur.

Ces phénomènes se traduisent notamment par un élargissement du commerce international des bois tropicaux en multipliant les pays producteurs et consommateurs et les essences commercialisées et en abaissant de nombreuses barrières tarifaires.

A ceci s'ajoute en France le début des importations de sciages asiatiques dans les années 70 pour pallier le renchérissement et la production limitée du Sipo pour les menuiseries industrielles.

— *La hausse continue de la demande* :

La production française de contreplaqué ne cesse de croître : 530.000 m³ en 1966, 643.000 m³.

Le nombre de logements construits en France atteint également son maximum avec 550 000 logements en 1973.

— *Les gros investissements réalisés par les importateurs et les industriels* :

* En France se créent de véritables centres d'importation autour des principaux ports (Le Havre, Bordeaux, La Pallice, Marseille).

Les importateurs y installent des scieries spécialisées dans le traitement des bois tropicaux et revendent les plots aux négociants.

Ces grands importateurs déploient un réseau de points d'approvisionnement et d'importation couvrant l'ensemble du territoire français.

* En Afrique, les industriels du contreplaqué et de la menuiserie poursuivent leur intégration amont vers des bureaux d'achat ou des chantiers d'exploitation.

La mise en place de ces canaux d'importation entraîne une certaine surproduction par rapport au marché français, ce qui conduit au développement des activités de négoce international en concurrence avec d'autres européens, principalement allemands et hollandais.

Les principaux problèmes soulevés sont :

- le poids croissant des états producteurs élaborant des législations plus strictes ou augmentant les droits de sortie ;
- la concurrence accrue sur le marché des contreplaqués ;
- le blocage des prix et des marges et l'encadrement du crédit en France qui freinent la construction et les activités aval de la filière.

La chaîne Importation-Commercialisation de bois tropicaux durant la période 1900-1973.

Durant l'ensemble de la période les bois tropicaux s'imposèrent comme une matière première de mieux en mieux connue et de plus en plus facilement disponible. Leur usage fut conforté et « institutionnalisé ».

Les importateurs menèrent une action constante de promotion des essences et de prospection des marchés. Les quantités physiques rassemblées et offertes de bois sciés et séchés par un importateur scieur étaient souvent

beaucoup plus importantes que les quantités offertes par un exploitant scieur de bois de pays.

La double impulsion donnée par les gros industriels utilisateurs et les importateurs sur un marché en expansion aboutit à un système stable de distribution des bois tropicaux en France comme le montre le schéma simplifié présenté page 82.

Le long de cette chaîne se formaient trois marges brutes principales (Prix de vente — prix d'achat ou de revient).

— La marge d'exploitation :

Différence entre le coût de vente d'exploitation et de transport intérieur en pays producteur et le prix FOB.

Cette marge était entretenue par : les hausses de productivité dues à l'amélioration du matériel d'exploitation, à la multiplication des essences exploitées, et à des prix FOB en hausse étant donné la croissance soutenue de la demande.

Il faut cependant rappeler que cette marge était très variable entre essences et entre exploitations considérées (cf. tableau 6).

— La marge de commerce international :

Différence entre le prix d'achat FOB et le prix de vente CAF.

Cette marge était reliée à la traditionnelle pratique des ristournes par les compagnies de navigation qui modulaient leurs tarifs en fonction du volume à transporter.

Un négociant international ou un gros importateur pouvait bénéficier de réductions allant jusqu'à 30 % du

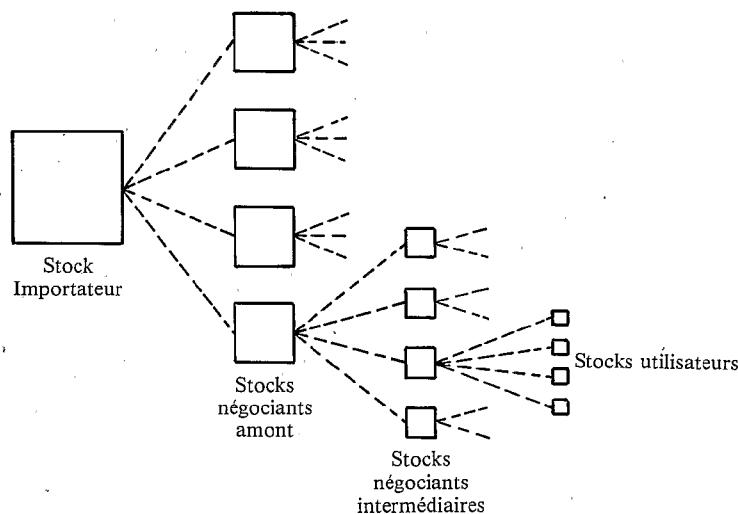
TABLEAU 6

COMPARAISON DE COÛTS DE PRODUCTION POUR LE SAPELLI ET LE FRAKÉ IVOIRIENS

Estimation moyenne (Côte-d'Ivoire 1984)	SAPELLI		FRAKE	
	FF	% prix FOB	FF	% prix FOB
• Coût départ chantier	110	7	110	17
• Transport intérieur	180-276	11-17	138-216	21-33
• Coût plage	290-386	18-24	248-326	38-50
• Coût technique de mise à FOB	33-66	2-4	31-64	5-10
• Taxes et droits de sortie	491	31	163	25
• Coût FOB	894-1123	56-70	522-733	80-(113)
• Marge brute du producteur	706-477	44-30	128-83	20-(-13)
• Prix de vente FOB	1.600	100	650	100
• Fret (Cowac Catégorie 2)	305	19	305	47
• Prix, coût et fret	1.905	119	—	147

Source : CTFT COWAC.

GRAPHIQUE N° 2



tarif standard. Sachant que le fret représente parfois 40 % du prix CAF, ces ristournes étaient un élément très important de rentabilité.

— *La marge de distribution :*

Différence entre le prix d'achat (CAF, à quai, franco) et le prix de vente au négociant ou à l'utilisateur.

Ce système de commercialisation et de distribution était basé sur l'existence de très nombreux stocks, du stock très important et concentré de l'importateur au port de déchargement, aux stocks diffus des négociants situés les plus à l'aval et des utilisateurs.

Ces nombreux stocks assuraient la stabilité du marché, mais étaient coûteux en capital. Ils se justifiaient dans une période d'augmentation du prix des bois conjuguée à une très faible inflation.

A mesure que les volumes échangés diminuaient, les prix de transaction augmentaient, ce qui ménageait des marges pour les intermédiaires et assurait l'articulation de l'amont à l'aval.

Le long de la chaîne se trouvaient en position de force, les importateurs et négociants internationaux par rapport aux négociants qui avaient très difficilement accès à un approvisionnement plus direct. Quant aux artisans ils étaient très dépendants des négociants pour la connaissance des essences tropicales. Ils se cantonnaient souvent aux essences essayées et utilisées industriellement par les grosses menuiseries et aux caractéristiques techniques proches de celles du chêne.

Il y avait donc opposition entre un maillon négoce-artisanat très réticent au changement et un maillon gros industriels importateurs, moteur dans l'introduction des essences tropicales.

La finalité du système était d'approvisionner en quantité le marché français en bois tropicaux malgré les aléas et l'éloignement de la source de production.

L'intégration amont des industriels et des importateurs correspondait à une recherche du contrôle de la ressource et d'adaptation plus facile du flux d'approvisionnement.

Début de restructuration dans un marché en baisse 1973-1985

Baisse de la demande et les difficultés de l'offre

Les deux crises économiques générales de 1973 et 1979 perturbent durablement le système établi précédemment.

Baisse d'activité de la construction et conception de nouveaux produits

La crise et d'autres facteurs (1) entraînent une baisse d'activité dans la construction, le nombre de logements construits en France ne cesse de diminuer de 550.000 en 1973 à 400.000 en 1980 et 280.000 en 1984. Ce secteur étant le principal secteur utilisateur de bois tropicaux, la consommation de bois tropicaux baisse également fortement.

(1) — Baisse du nombre de naissances — Ralentissement de l'exode rural.

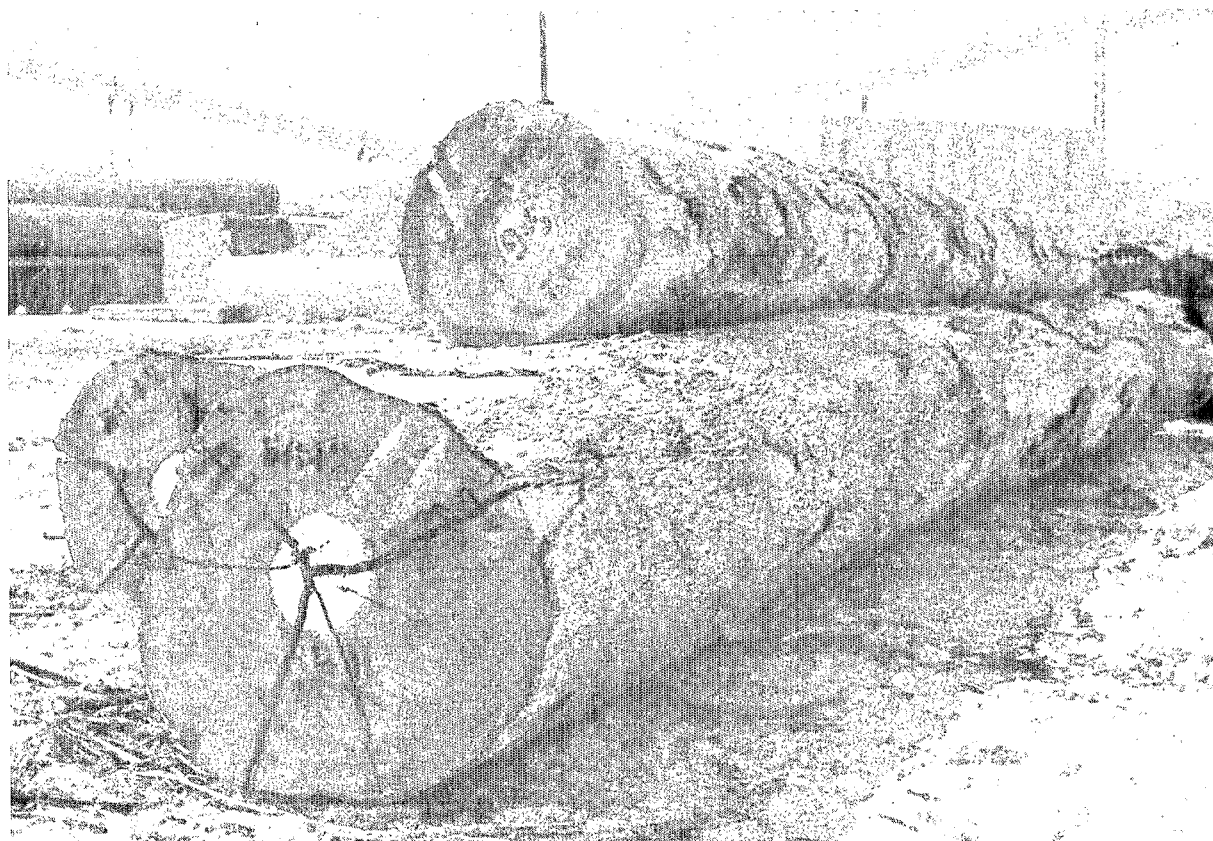


Photo Parant.

Rondins destinés à l'exportation.

D'autre part la crise de l'énergie et la crainte de la raréfaction des matières premières en général induisent un effort très important de recherche pour les économies d'énergie et de matières premières.

Dans le domaine du bois, cet effort tend vers une utilisation plus rationnelle et plus totale de la ressource. Le bois n'est plus « le matériau à tout faire » de la construction (c'est ainsi, par exemple, que dans les années 60 on employait du sipo pour des menuiseries destinées à être peintes). On ajuste beaucoup plus finement le type de bois ou produit du bois utilisé à la fonction dans laquelle il est incorporé en précisant mieux les qualités technologiques exigées. Le bois massif, devenu ressource « précieuse » est réservé aux usages où il est réellement indispensable.

De nombreux procédés sont développés pour permettre de « reconstituer » ou « refabriquer » du bois à partir de petites dimensions auparavant inutilisables et de déchets : panneaux de fibres et de particules, lamellé collé, aboutage, ...

Dans le secteur du contreplaqué les recherches permettent la mise au point de nombreux contreplaqués spéciaux (filmés, imprégnés) à hautes qualités technologiques. Les coffrages, par exemple, ne seront plus réalisés à partir de sciages mais de contreplaqués filmés pouvant être réutilisés.

Dans le secteur des menuiseries industrielles une considérable amélioration du produit se fait concernant les qualités isolantes phoniques et thermiques notamment par le double vitrage posé en usine.

A une baisse quantitative de la demande de bois corrélatrice à celle de l'activité construction s'ajoute donc une évolution qualitative des produits utilisés et des consommations intermédiaires en bois. De façon générale, ces nouveaux produits comportent beaucoup plus de valeur ajoutée par l'utilisation de plus de capital technique et humain. (En 1980, on chiffrait l'augmentation de valeur ajoutée de 30 % pour une porte d'entrée simple à 100 % pour une fenêtre isolante).

L'importance économique du coût d'approvisionnement en matière première bois diminue donc en absolu et surtout en relatif.

Les difficultés de l'offre : hausse du dollar et difficultés concernant la ressource elle-même

— La hausse du dollar renchérit les coûts d'investissement et de maintenance en matériel d'exploitation (d'origine américaine le plus souvent). Les charges d'exploitation augmentent donc.

— La ressource forêt tropicale elle-même apparaît moins disponible :

- En Côte-d'Ivoire, l'appauvrissement de la forêt est de plus en plus marqué. En effet la réglementation allouant des permis de très faible surface (2 500 ha) a accéléré la pénétration de la forêt et sa dégradation.

- De façon plus générale, les nouvelles politiques restrictives à l'exportation des grumes par les états producteurs jouent doublement :

- * L'augmentation des taxes et du cahier des charges fait croître considérablement les prix de revient FOB.

- * Le développement des industries de transformation locales peut concurrencer la transformation métropolitaine à partir de bois tropicaux.

C'est ainsi que le contreplaqué standard fabriqué dans le Sud-Est Asiatique, en fonction du prix du dollar, peut être fabriqué à des coûts de production très compétitifs par rapport aux fabrications européennes.

Ceci stimule encore l'effort d'abaissement des coûts de production et de conception de produits plus techniques.

En résumé, trois phénomènes apparaissent à l'offre :

- Il existe désormais un seuil de résistance à la baisse du prix à l'offre des bois tropicaux en dessous duquel il y a refus de production.

- L'investissement dans l'exploitation forestière dans les pays producteurs et l'approvisionnement en bois tropicaux deviennent risqués et incertains.

- Les fabrications des pays producteurs également transformateurs peuvent concurrencer les fabrications métropolitaines de faible technicité à partir de bois tropicaux.

Enfin, la hausse du prix du pétrole entraîne des augmentations du taux de fret.

La baisse de l'activité construction, les nouvelles techniques et les nouveaux produits économes en matière première bois, les incertitudes de l'offre de bois tropical remettent donc en cause l'utilisation des bois tropicaux en France. Ceux-ci ne sont plus porteurs de l'innovation comme au cours de la période précédente. Ceci provoque de nombreux bouleversements sur la chaîne d'importation distribution.

En effet, il ne s'agit plus d'approvisionner une demande importante dans un marché en croissance mais de défendre ou diversifier son activité dans un marché en régression.

On peut distinguer une première période de désorganisation du marché de 1973 à 1980, puis une seconde période de véritable restructuration à partir de 1980.

De 1973 à 1980

La conjoncture évolue avec une forte baisse en 74-75, une reprise en 76, une nouvelle baisse en 77-78 et une nouvelle reprise en 79.

En Afrique la baisse d'activité touche d'abord les petits exploitants forestiers sans puissance de commer-

cialisation alors que les grands exploitants peuvent jouer sur d'autres marchés et fermer sélectivement certains chantiers.

En 1973, à la suite de la création de compagnies nationales maritimes africaines (Côte-d'Ivoire, Cameroun) sont créées des « conférences » qui partagent le trafic entre compagnies régulières et outsiders. Une des conséquences de leur instauration est de resserrer les taux de fret. Il y a donc suppression des ristournes dont bénéficiaient les grosses sociétés d'importation. Leur disparition ainsi que la baisse du volume d'activité entraînent la dissolution des grandes sociétés.

Il y a « essaimage » des cadres qui deviennent importateurs ou courtiers individuels en France ou parfois s'installent en Afrique se livrant une concurrence accrue.

Ces changements dans la structure de la profession vont avoir des répercussions sur les cours des bois. Les grosses sociétés avaient suffisamment de moyens financiers pour pouvoir stocker et n'étaient pas obligées de vendre pour avoir la trésorerie. Ce n'est pas le cas des petites sociétés. Ce qui va avoir pour conséquences d'occasionner des variations plus erratiques des prix.

Pendant cette période de forte inflation et de taux d'intérêts élevés les négociants ne peuvent plus soutenir les frais financiers occasionnés par le stockage, leur clientèle ne trouvant plus de stocks disponibles se reporte alors sur les importateurs ou va acheter directement en Afrique grâce au progrès des moyens de communication.

De 1980 à 1986

Le marché des bois tropicaux stagne dans cette situation d'offre et de demande faibles.

Les importateurs deviennent négociants, les négociants deviennent importateurs et enfin des filiales des sociétés d'exploitation installent leurs bureaux en France. En effet, chacun essaie de toucher la clientèle la plus large possible au prix de l'écrasement des marges entre exportateur/importateur et négociant.

Les immobilisations deviennent moins rentables et plus risquées, il est fait de plus en plus appel à la sous-traitance pour le transport, le sciage et le séchage.

Toutes les relations commerciales contractuelles à moyen terme disparaissent, il n'y a plus de confiance entre opérateurs qui tentent tous des « coups » à l'achat et à la vente.

Les problèmes de solvabilité de la clientèle diffuse, artisans et petits entrepreneurs, s'aggravent et se reportent à l'amont, ce qui oblige à la diversification et à la multiplication des clientèles.

L'interdiction de couverture à terme instaurée en 1980 fragilise également tous les échanges effectués hors zone franc.

L'ensemble de ces phénomènes contribue à une diminution des stocks régulateurs tout au long de la chaîne, ce qui renforce l'instabilité globale.

En fonction de leur expérience, de leurs moyens financiers et de leurs ressources humaines, les importateurs essaient d'échapper à cette nouvelle situation en développant les stratégies qui seront décrites par la suite.

Activités, acteurs et marchés

Nous décrivons la chaîne (1) des bois tropicaux de leur exploitation à leur consommation finale.

Pour cela nous donnons les définitions des activités intervenant dans la mobilisation, la transformation et la mise en valeur des bois.

Ensuite, nous présentons une décomposition des différents coûts le long de la chaîne et nous situons les différents acteurs par rapport à ces niveaux de coût.

Enfin, nous caractérisons les différents types de marchés d'importation des bois tropicaux.

Acteurs et activités de la chaîne des bois tropicaux

Pour mieux comprendre « Qui fait quoi ? » nous présentons :

— d'une part, les acteurs intervenant dans les flux de bois tropicaux et les relations qui existent entre eux ; cela à l'aide du schéma n° 1 ;

— d'autre part, les différentes activités de mobilisation et de transformation du bois.

Les activités de mobilisation et de transformation du bois.

— L'exploitation : c'est l'activité qui consiste à mobiliser la ressource (l'arbre à partir de la forêt).

— Les transformations :

* La première transformation comprend les activités de déroulage, de tranchage, de sciage et de séchage. Ces activités peuvent être faites à plusieurs niveaux :

- soit dans le pays producteur,
- soit dans le pays consommateur, et réalisées par un industriel, un commerçant, un importateur ou le négociant, directement ou en sous-traitance.

* La deuxième transformation, située plus en aval, comprend les activités de menuiserie, de fabrication de contreplaqués, d'ameublement, de moulures et toutes les activités utilisant le bois dans la fabrication de produits finis ou semi-finis.

Coûts de production, activités d'import-export et distribution

Nous allons définir les activités que nous avons introduites dans le tableau n° 9 ainsi que les acteurs qui y figurent. Sur ce tableau, vont être représentés les différents postes de coût qui déterminent les différents prix auxquels vont être échangés les bois.

Les activités liées à l'export-import de bois tropicaux

— La manutention : activité de chargement, déchargement du bois entre le quai et le bateau.

— Le transport terrestre. Il apparaît à plusieurs stades de la chaîne des différentes opérations. Il pourra être effectué, soit directement, soit sous-traité. Ici aussi, par souci de simplification, nous mentionnerons ces deux éventualités mais sans ajouter de flèches supplémentaires.

— Le tri, classement, ventilation et constitution de stocks. Ces opérations sont assurées par l'exportateur, l'importateur ou le négociant. Elles consistent à regrouper, stocker et revendre.

— Le transit : c'est l'opération administrative de passage en douane. Les transitaires sont en général des consignataires.

— La consignation : c'est la représentation, sur le port, de l'armateur. Le consignataire est responsable de la cargaison sur le bateau.

— Le transport maritime : c'est l'activité de transport (par mer) du pays producteur au pays consommateur. Les coûts correspondant à cette activité sont les coûts de fret.

— L'assurance, c'est l'assurance du chargement de bois. En général, pour un prix CAF, c'est l'exportateur qui contracte l'assurance. Certains importateurs préfèrent acheter coût et fret et utiliser leur propre assurance.

Acteurs principaux du commerce des bois tropicaux

Nous avons identifié six acteurs :

— *L'exportateur basé dans un pays producteur*

Il achète comptant les bois à l'exploitant (il peut être lui-même exploitant) :

- prix parc-forêt ou prix départ-chantier pour les grumes ;
- prix départ usine pour les sciages ;
- ou prix plage.

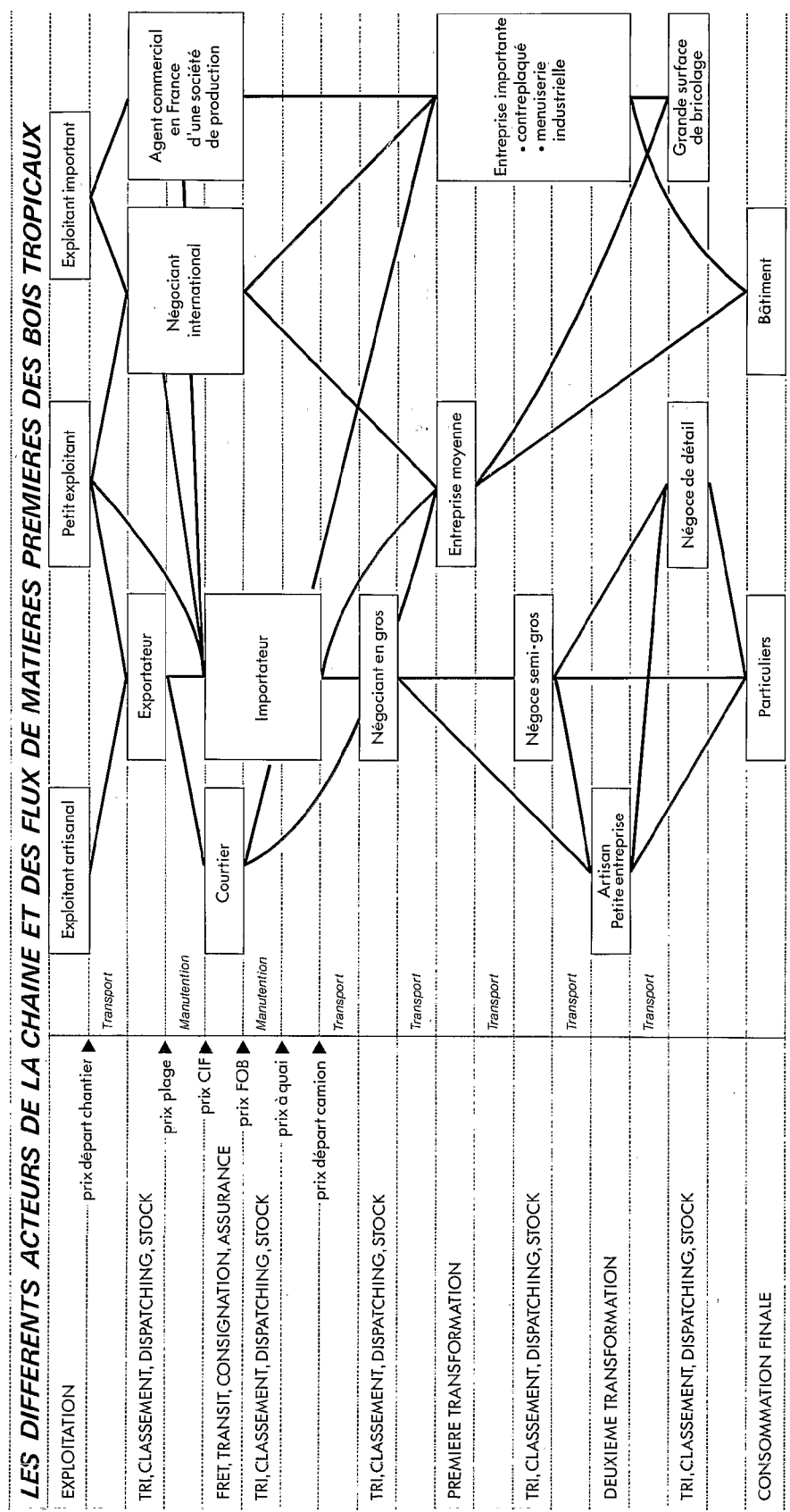
Il vend, comptant contre documents, FOB d'Afrique ou CIF d'Asie.

Sa marge brute (1) sera très variable suivant les essences.

(1) « Une chaîne est une suite d'entreprises liées entre elles par des relations de type fournisseur-client. » F. LAURET. Sur les études de filières agro-alimentaires, INRA, Montpellier p. 9.

(1) Marge brute : prix de vente - prix achat.

SCHEMA 1
LES DIFFERENTS ACTEURS DE LA CHAÎNE ET DES FLUX DE MATIÈRES PREMIÈRES DES BOIS TROPICAUX



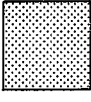


TABEAU 7

DÉCOMPOSITION DES DIFFÉRENTS POSTES DE COÛTS

DECOMPOSITION DES DIFFÉRENTS POSTES DE COÛTS

Exportation
Importation
Courtier
Négociant
Négociant International
Agent commercial

EXPLOITATION	prix départ chantier D								
TRANSPORT	prix plage D								
TRI, CLASSEMENT, VENTILATION, STOCKAGE + TRANSIT, CONSIGNATION	prix FOB D								
FRET, ASSURANCES	prix CIF D								
TRI, CLASSEMENT, VENTILATION, STOCK	prix à quai D								
MANUTENTION	prix départ camion								
TRANSPORT	prix franco de port								

	Position importation		Position facultative		Position courtage
---	----------------------	---	----------------------	---	-------------------

— *L'importateur*

Il achète en général les bois :

- En Afrique, FOB : c'est-à-dire tous droits payés et sur le bateau, il doit alors payer le fret et l'assurance.
- En Asie, CIF : c'est-à-dire, le bois arrivé au port, droits, fret et assurances payés.

En France, il se charge de regrouper les bois d'essences et de provenances diverses et de les revendre par quantités importantes (minimum 25 ou 30 tonnes).

Il a une marge brute supérieure à 10 %.

— *Le courtier*

Il a une activité d'intermédiaire entre un vendeur et un acheteur. Il n'est ni responsable, ni propriétaire de la marchandise. Sa rémunération est une commission de 3 % CIF ou 4 % FOB. Il est basé dans le pays producteur ou consommateur. Il peut intervenir à plusieurs niveaux, entre le producteur et l'exportateur, ou entre l'exportateur et un utilisateur désireux importer.

— *Le négociant*

Il achète des bois à l'importateur et les revend par lots plus petits. Il peut vendre des bois et produits du bois, d'origines différentes (tropicale, « du Nord », américains, français, ...), mais aussi des produits différents (matériaux de construction).

Il existe plusieurs niveaux de négoce amont et aval : Sa marge brute sera :

- de 8 à 10 % pour le négociant en gros,
- de 20 à 22 % pour le négociant au détail,
- de 30 à 50 % pour les magasins de bricolage.

— *Le négociant international*

C'est un intermédiaire au niveau international entre plusieurs pays producteurs et plusieurs pays consommateurs.

• Il achète comptant aux exploitants ou aux exportateurs pour revendre à terme aux importateurs ou aux gros utilisateurs (pouvant acheter FOB). Il prélève alors une marge de l'ordre de 8 à 12 % (en raison de frais financiers importants).

• Ou, il est en position de courtier et touche une commission (2 % CIF ; 3 % FOB).

— *L'agent commercial en France d'une société de production installée dans un pays producteur*

Il vend la production de la société qu'il représente. Il vend aux importateurs et aux gros utilisateurs, à terme. Il est parfois aussi importateur.

Les 4 types de marchés

Il semble qu'on puisse distinguer actuellement quatre types de marchés en France.

Les marchés « banalisés »

Ces marchés portent sur des essences et des produits commercialisés en grande quantité et de façon régulière.

Par exemple :

— pour les grumes : l'Okoumé, le Moabi, le Sapelli, le Bossé, le Framiré ;

— pour les avivés : le Meranti ;

— pour les plots : le Sipo.

Ce sont les essences destinées :

— Pour les grumes principalement aux industriels du contreplaqué, pour les avivés à ceux de la menuiserie qui exigent des approvisionnements stables en qualité et quantité. Dans l'industrie les possibilités de substitution à court terme sont faibles car elles peuvent remettre en cause l'outil de production ou la présentation du produit fini.

— En plots, aux artisans et aux négociants. Les artisans français sont très traditionnalistes quant aux essences et produits qu'ils utilisent. Cette inertie est transmise aux négociants qui les approvisionnent.

Il y a donc une certaine standardisation des transactions, peu de risques à l'achat et à la vente et des rotations rapides de stock.

Mais c'est également là que se trouve le plus grand nombre de vendeurs et d'acheteurs.

Ces marchés sont très « transparents », il existe un cours autour duquel les fluctuations restent faibles. En raison de la baisse de la demande, la concurrence à la vente y est très forte.

A certaines périodes, lorsque les besoins de trésorerie des importateurs sont importants (achats à effectuer) les prix baissent et leurs marges sont très réduites, voire nulles. Elles peuvent même être négatives. Entre le moment où la commande est passée et celui où elle arrive au port en France il faut compter deux mois pour l'Afrique et quatre mois pour l'Asie. Entre-temps d'autres chargements peuvent être arrivés (de la même essence ou d'une concurrente) qui font baisser les cours. Ou bien les clients ont pu intentionnellement commander à deux importateurs et acheter ensuite au plus offrant.

Il n'y a pas de fidélisation de la clientèle et le bois est une marchandise périssable ce qui accroît les difficultés sur ce marché.

Il faut remarquer que les plus gros des industriels, intégrés à l'amont, jouent peu sur ce marché. Ils n'interviennent qu'occasionnellement pour acheter des matières premières qui leur manquent ou vendre leur surplus.

Les marchés instables ou de régulation

Ces marchés correspondent à des essences, souvent dites « secondaires » historiquement peu employées mais pouvant facilement se substituer aux essences des marchés banalisés. Il y a articulation entre ces deux marchés au niveau des quantités et des prix.

Par exemple :

— Les grumes d'Olon, Izombé, Pau amarello (en substitution du Framiré), de Limba et de Fromager (en substitution de l'Okoumé) ;

— Les sciages de Menkulang (en substitution des sciages de Meranti).

Les prix de ces essences fluctuent beaucoup. En effet, il y a demande dès que leur prix relatif par rapport aux essences banalisées devient compétitif, soit par une raréfaction de l'offre (conditions climatiques anormales, variation des taxes appliquées, ...) soit par augmentation de la demande (amélioration de la conjoncture en aval). Il n'y a pas de volume ou de prix moyen identifiable...

Ces marchés sont donc des marchés d'appoint, éléments de la régulation des marchés banalisés. Leurs fortes variations conjoncturelles y suscitent des comportements spéculatifs de la part des importateurs et négociants qui peuvent encore amplifier cette instabilité.

Les marchés spécifiques

Par exemple :

— Grumes de Padouk (coutellerie, brosse-rie), de Teck (bateaux de plaisance), d'Aniégré et Assamela (tranchage) ;

— sciages d'Azobé (traverses de chemin de fer, travaux portuaires) ;

— carrelots d'Iroko ou de Samba ;

— moulures de Samba ou d'Ayous.

Ces marchés portent sur des essences d'utilisation relativement rare ou des produits nouveaux comme les aivés et prédébites africains, et les produits asiatiques transformés. Ils se traitent en volumes de moyenne importance.

Il existe peu d'offres en raison de la difficulté à assurer des approvisionnements continus et peu de demandeurs puisqu'il s'agit de créneaux spécifiques. Il y a aussi un problème de taxes et droits de douane (grumes : 1 %, pré-débites : 12,5 %).

Le prix de transaction s'établit dans la fourchette entre un coût de collecte variable et un prix d'achat de matière première déterminé par le prix de revient industriel. Cependant ces marchés de matières premières « spécifiques » correspondent souvent à des marchés de produits finis également « spécifiques ». La marge de l'industriel y est plus importante, ce qui lui donne une meilleure flexibilité à l'achat.

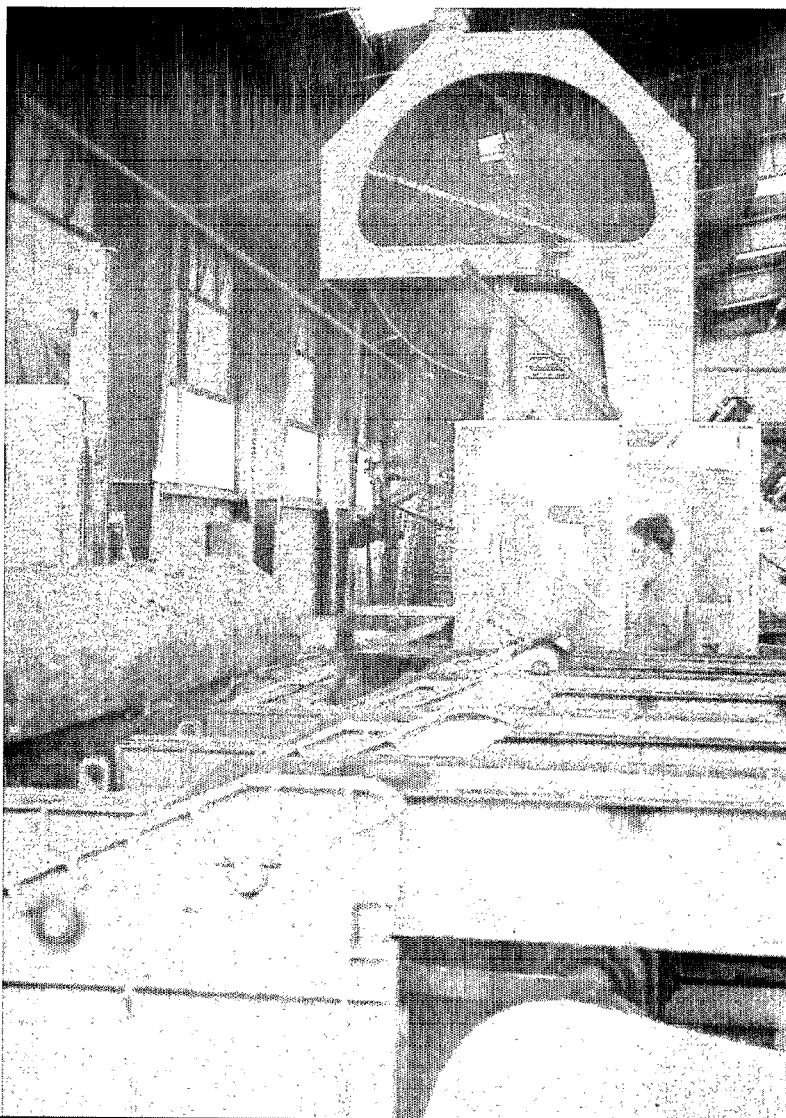
Le prix de transaction peut donc varier assez fortement suivant les opportunités tout en étant souvent rémunérateur aussi bien pour le vendeur que pour l'acheteur. Les rotations de stock sont moyennes.

Cependant, en ce qui concerne les produits transformés, dans la mesure où l'Afrique et l'Asie s'orienteront à terme vers une transformation locale toujours plus poussée, cette situation est transitoire puisqu'il y aura banalisation dans le futur.

Le marché des bois précieux

Par exemple : citronnier de Ceylan, palissandre, Ebène.

Les bois précieux sont utilisés dans les industries du tranchage, du placage de luxe, de l'ébénisterie, de la menuiserie de luxe, de la marqueterie, de la tabletterie, de la broserie, de la lutherie, et de la coutellerie. Ils sont principalement recherchés pour leurs qualités esthétiques au même titre que certains feuillus tempérés



Dans une scierie, la scie n° 1.

Photo Froidure.

et parfois également pour leurs qualités techniques. Ils proviennent de tous les pays tropicaux où ils sont « cueillis » en très faibles quantités par les exploitants forestiers. Leur collecte est donc très difficile et aléatoire car elle porte sur de très faibles quantités en nombreuses essences. De plus, la demande varie beaucoup suivant les phénomènes de mode.

Ces bois sont souvent rassemblés dans une région d'origine par un exportateur spécialisé qui les stockera, puis achetés par des importateurs spécialisés dans les régions d'utilisation qui stockeront également et pourront transiter enfin par un négociant ou un transformateur spécialisé pour atteindre une clientèle diffuse d'artistes, d'artisans ou de petits industriels.

Malgré leur très forte valeur, ces bois rentrent souvent pour une faible part dans le coût de revient du produit fini, aussi n'y a-t-il pas de cours. Une offre et une demande singulières se rencontreront pour établir un prix qui peut varier dans une large fourchette. En effet, chacun des utilisateurs appréciera de manière subjective la qualité du bois offert tandis que les « offreurs » auront plus ou moins de difficultés à collecter la marchandise. Le prix est donc fixé de gré à gré à chaque transaction.

Ce marché est très spécialisé et très marginal en volume par rapport à l'ensemble des bois commercialisés. Enfin, il n'existe pas de substituts.

Mais qui donc importe des bois tropicaux ?

Un schéma

Sous-systèmes socio-économiques

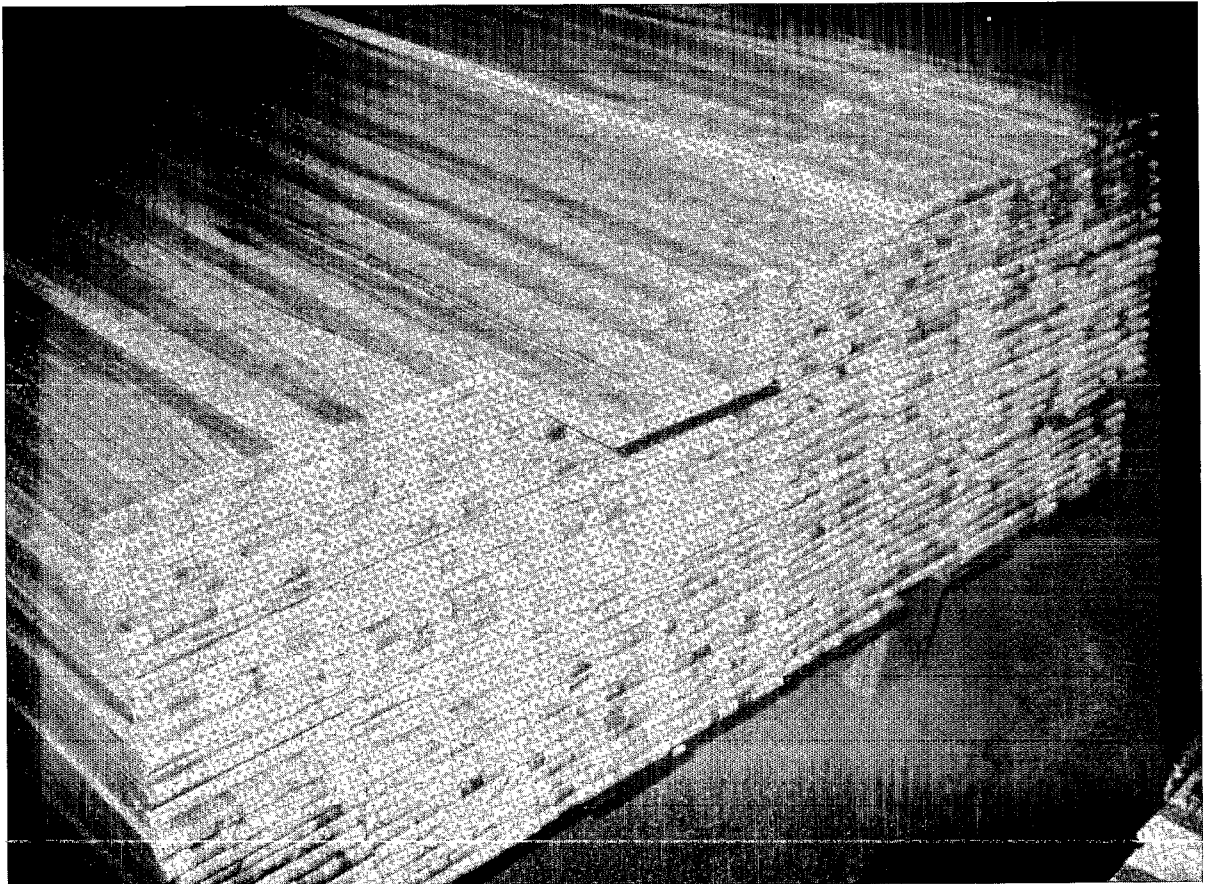
Nous nous centrons maintenant sur les entreprises qui ont une activité d'importation.

A partir de l'échantillon d'entreprises enquêtées nous avons défini 4 groupes d'entreprises dont la structure et le comportement nous paraissent analogues.

Nous considérons d'autre part toute la chaîne des activités de la production à la consommation de bois tropicaux comme un système. On peut répartir les entreprises participant à ce système en trois sous-systèmes socio-économiques.

Cheras Industries — Fabrication de panneaux reconstitués — Ici étagères lattées.

Photo Saurat.



*Stock de supports (parties intérieures)
de placages lattés et agglomérés. Ets Marotte.*

Chacun de ces sous-systèmes se caractérise par le type de relations commerciales pratiquées par les entreprises, en particulier à l'amont, en corrélation avec la taille des entreprises.

C'est ainsi que nous avons distingué :

— un sous-système artisanal où les relations commerciales se font de gré à gré, très personnalisées (effectif personnel inférieur à 10 personnes) ;

— un sous-système semi-industriel où les entreprises s'approvisionnent sur un marché (effectif personnel compris entre 10 et 50 salariés) ;

— un sous-système industriel où les entreprises n'ont plus recours au marché, mais à des relations contractuelles avec leurs fournisseurs, et parfois même s'intègrent à l'amont (effectif personnel de plus de 50 personnes).

Il faut insister sur le fait que ces sous-systèmes ne sont qu'un découpage artificiel de la réalité économique et un instrument d'analyse. Ici nous les utiliserons pour classer les quatre groupes d'entreprises.

Groupes d'entreprises

Nous allons définir les 4 groupes que nous avons établis, ensuite nous détaillerons les caractéristiques de chacun d'eux, leurs liaisons ou leur concurrence avec les autres groupes à l'achat et à la vente et leur position dans le système.

* Le groupe I : les importateurs purs.

Il regroupe les entreprises dont l'activité principale est l'importation de bois (et qui en réexportent éventuellement à partir de la France) ainsi que les courtiers.

* Le groupe II : les négociants importateurs.

Ils sont importateurs mais aussi négociants ; ils assurent une distribution plus diffuse que les importateurs purs (1).

* Le groupe III : les agents commerciaux-négociants internationaux.

Ils sont agents commerciaux, négociants-internationaux et souvent importateurs.

(1) Un système est une ensemble d'éléments en interaction dynamique organisés en fonction d'un but, DE ROSNAY, J. Le Macroscopie.



* Le groupe IV : les industriels importateurs.

Ce groupe est constitué des entreprises industrielles de transformation (menuiserie, contreplaqué, tranchage) qui importent elles-mêmes.

Le groupe I : Les importateurs purs

Ils peuvent avoir un bureau d'achat ou une société d'exploitation en Afrique, mais leur activité principale sera l'importation (différence avec les agents commerciaux — négociants internationaux).

Ce sont eux qui ont la fonction la plus courte : acheter, stocker, éventuellement transformer et vendre. Ils font également la promotion pour de nouvelles essences.

A l'achat, ils sont en concurrence avec tous les autres importateurs.

Ce groupe est intermédiaire entre le sous-système artisanal et le sous-système semi-industriel. La partie dans le sous-système artisanal correspondant aux courtiers qui ont des relations ponctuelles avec l'amont comme avec l'aval et dont le volume d'activité n'est pas très important. Celle dans le sous-système semi-industriel correspondant aux importateurs.

Ils achètent :

• Soit auprès des grosses sociétés dans les pays producteurs ou en France par l'intermédiaire des agents commerciaux.

• Soit auprès des exploitants ou exportateurs.

A la vente, ils sont en concurrence :

— Avec les négociants importateurs : pour la clientèle de PME utilisatrices de bois tropicaux.

— Avec les agents commerciaux-négociants internationaux lorsqu'ils sont en position d'importateurs, pour la vente aux négociants.

En raison du rétrécissement des marges, ils sont obligés de choisir entre plusieurs stratégies :

* Soit occuper des créneaux étroits :

- essences spéciales,
- produits particuliers, notamment des avivés, des prédébites dans certaines essences et pour certaines dimensions.

Ce seront des opérations plus difficiles et à risques plus élevés, mais il y aura moins de concurrence et plus de marge sur les prix.

* Soit augmenter le service fourni :

- avoir des produits de qualité,
- avoir des produits prêts à l'emploi : séchés, sciés, ...
- accorder des facilités de paiement (60 à 90 jours),
- présenter un choix important de produits et d'essences, suffisant pour répondre très rapidement à la demande.

* Soit s'intéresser à l'exportation des bois français.

Le groupe II : « Les négociants-importateurs. »

Ils sont importateurs mais aussi négociants ; ils font une distribution plus diffuse que « les importateurs purs » :

Ils vendent moins d'un chargement de camion (30 tonnes).

Ils vendent aux artisans et éventuellement aux particuliers.

Ils peuvent, éventuellement, s'occuper aussi de production et d'exportation dans les pays producteurs.

Ils se trouvent dans la catégorie des entreprises semi-industrielles proches des entreprises artisanales car les relations qu'ils ont avec leurs fournisseurs et leurs clients sont souvent personnalisées et de gré à gré.

Ils sont négociants en bois divers (tropicaux, Nord, américains, de pays) ou parfois négociants mixtes (bois et autres matériaux de construction).

Parmi ces négociants importateurs, certains ont développé un réseau de distribution très développé :

— soit par les entreprises de négoce de type traditionnel ;

— soit par la mise en place de moyennes et grandes surfaces de « bricolage » s'adressant aux particuliers et aux artisans (aménagement intérieurs, rénovations).

Ils achètent aux mêmes firmes que les « importateurs purs ».

Ils ont une clientèle composée surtout d'utilisateurs :

- PME (entreprises semi-industrielles),
- mais aussi artisans et particuliers. Sur lesquels, ils pourront avoir une marge plus importante.

Les négociants ne seront leurs clients qu'en dehors de leur propre zone de vente diffuse (zone longue).

Le groupe III : « Les agents commerciaux-négociants internationaux. »

Ils ont une source d'approvisionnement dans les pays producteurs :

- soit directement,
- soit par des participations dans des sociétés.

Ils font partie des entreprises semi-industrielles de par leur taille et de leurs relations avec les clients.

Ils ont deux activités étroitement liées :

— agents commerciaux (de sociétés d'exploitation ou de transformation installées dans les pays producteurs) ;

— cette activité leur permet suivant le cas de faire jouer la concurrence entre les différents pays producteurs et consommateurs, mais aussi entre les différents bois (bois tropicaux, bois du Nord, bois français, ...).

Ils auront, souvent, à côté de cette double activité, une troisième : celle d'importateur du même type que les importateurs purs (1).

A l'achat, pour leur activité d'importateur et de négociant international, ils vont bénéficier d'une sécurité d'approvisionnement. Mais, en général, ils font aussi des achats, hors de leur société :

— pour avoir des essences dont ils ne disposent pas dans leurs sociétés ;

— pour profiter des « occasions », c'est-à-dire des offres qui peuvent être faites, dans des conditions intéressantes ;

— pour rester en relation avec le marché. Pour cette même raison, la société d'approvisionnement pourra vendre à d'autres importateurs.

A la vente, en tant qu'agents commerciaux ou négociants internationaux, ils vendent soit à des importateurs purs, soit à des importateurs négociants, soit à des industriels importateurs (2).

Ils peuvent accorder des facilités de paiement (60 à 90 jours) et jouer ainsi le rôle de « banquier ».

Le groupe IV : « Les industriels importateurs. »

Ces entreprises peuvent éventuellement produire ou exporter à partir des pays producteurs.

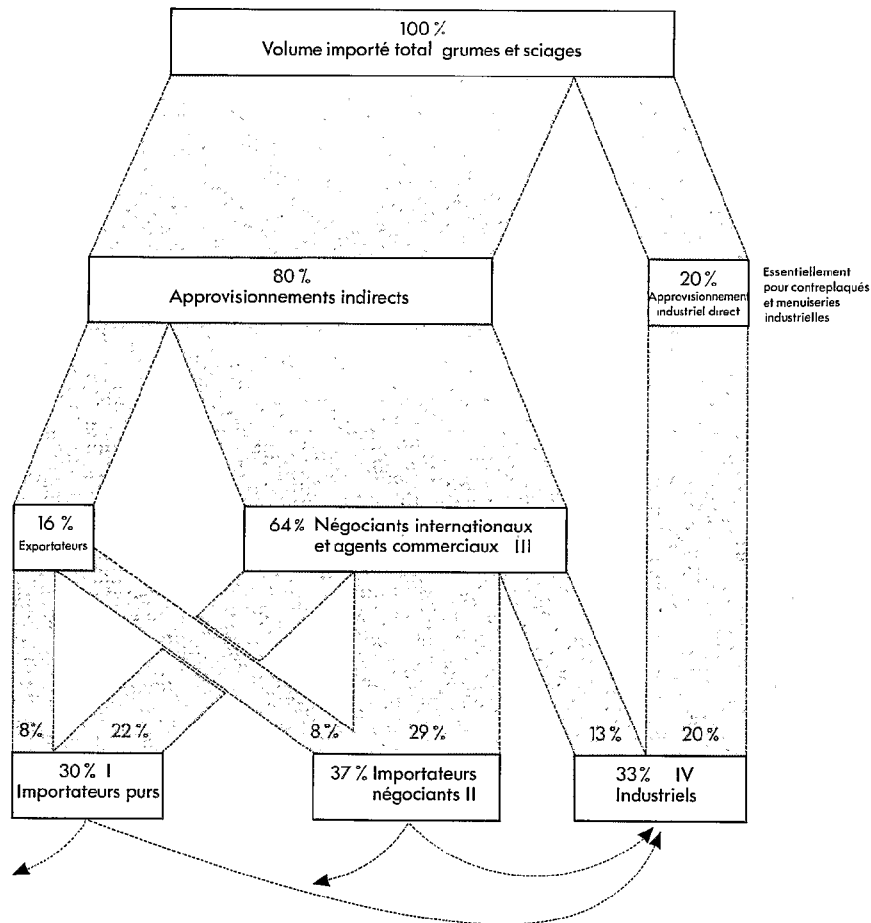
Ils sont intermédiaires entre la catégorie semi-industrielle et industrielle.

(1) En tant qu'« importateurs purs » ils auront la même conduite que les autres entreprises de leur catégorie. Leur avantage est qu'ils peuvent avoir des prix d'achat moins élevés. Leur inconvénient est qu'ils vont être en concurrence avec les importateurs qui ont été leurs clients lorsqu'ils avaient « la casquette » d'agent commercial. Cela peut les amener à limiter leur zone d'activité (en tant qu'importateur) pour éviter cette concurrence.

(2) Hors Okoumé, 80 % des achats des importateurs purs et des négociants importateurs sont faits par leur intermédiaire.

SCHÉMA 2

Estimation de la répartition du flux total des bois tropicaux importés en France entre les différents agents et circuits



NB : Tous les pourcentages rapportés se réfèrent au pourcentage par rapport au volume total importé pour l'utilisation en France.

Ces estimations ont été établies à partir de nos informations personnelles souvent incomplètes. Ces chiffres ne représentent donc qu'un ordre de grandeur.

De par l'importance de leurs achats et de par l'existence de contrats d'approvisionnement, ils cherchent à se soustraire aux aléas du marché et s'apparentent ainsi aux entreprises industrielles. Cependant leurs contrats d'approvisionnement portent rarement sur des échéances supérieures à trois mois ou ne sont pas conclus à prix fermes et définitifs.

Ce groupe est constitué d'entreprises de transformation ayant une consommation suffisamment importante pour importer par elles-mêmes.

Les bois tropicaux importés ne seront pas vendus. Leur problème est donc à l'achat d'assurer la régularité et la qualité des approvisionnements.

Ils achètent :

- aux agents commerciaux-négociants internationaux ;
- à de gros exploitants-exportateurs ; certains essaient, pour assurer leur approvisionnement, d'intégrer l'exploitation.

Ils essaient de jouer sur les prix grâce à leurs grandes quantités d'achat, et tentent d'établir des contrats pour régulariser leur approvisionnement.

Mais ils restent dépendants de l'offre car le rapport qualité/prix requis de la grume ou du sciage tropical correspond à leur processus de production et les

possibilités de substitution de matière première sont faibles à court terme puisqu'elles impliquent souvent des modifications d'outillage ou d'équipement.

Des éléments de stratégie

Nous essayons maintenant de donner un aperçu des éléments de stratégie que vont employer les différents types d'importateurs.

Nous avons, pour cela, distingué grossièrement deux grandes tendances :

— La première est basée sur la recherche de marges plus importantes ;

- Soit « en largeur », c'est-à-dire en restant au même niveau de l'importation mais en recherchant des créneaux où il y a moins de concurrence et où les marges à prendre sont plus importantes.

- Soit « en longueur », c'est-à-dire en intégrant des activités en aval ou en amont.

— La deuxième est basée sur la recherche d'un volume d'activités plus important :

- soit parce que les équipements existants l'imposent ;

- soit parce que cela peut être lié à une recherche des marges longues.

Faire des marges plus importantes

A la vente

— En occupant des marchés spécifiques (pré-débits ou essences relativement rares) ; cette stratégie est surtout celle des importateurs purs et des agents commerciaux.

Elle intéresse particulièrement ceux qui ne peuvent ou ne veulent pas se tourner vers la distribution. Elle suppose des liens privilégiés avec les offreurs et les demandeurs puisqu'il y a peu d'opérateurs sur ce marché et que cela induit des risques :

- A l'achat : les principaux problèmes venant de la régularité et de la stabilité dans la qualité qui ne sont pas toujours respectés ;

- A la vente : les clients profitant du fait qu'ils sont peu nombreux à accepter ces produits ont un moyen de pression sur les importateurs.

— En prenant place sur le marché des essences précieuses.

Sur ce marché, seuls quelques importateurs purs et agents commerciaux-importateurs sont présents. Ce marché demande un travail de prospection auprès d'exploitants dans les pays producteurs assez long et nécessite des contacts avec les négociants et exportateurs qui regroupent ces essences par pays.

De même, à la vente, il est parfois difficile de trouver les négociants ou les utilisateurs susceptibles de traiter directement avec l'importateur.

En intégrant l'aval

Cette volonté d'intégrer l'aval pour faire des marges plus importantes a été un des éléments de l'apparition d'une partie des importateurs-négociants (d'autres éléments ont joué aussi tels le désir de vendre plus, le désir de se diversifier, ...).

Elle a été à l'origine aussi d'une partie des négociants internationaux-agents commerciaux (ceux qui sont l'émanation de sociétés de production dans les pays producteurs).

Enfin elle a entraîné dans les années 70, l'installation de scieries chez beaucoup d'importateurs ou d'importateurs-négociants. Actuellement, on assiste à un mouvement de vente de ces scieries.

Cette activité n'apporte plus une marge suffisante par rapport aux coûts et à la rigidité qu'elle occasionne.

En effet, les importateurs ou importateurs-négociants disposant de scieries sont obligés de continuer à importer des grumes :

Ce qui ne leur permet pas :

- de pouvoir se placer sur les marchés de pré-débits, par exemple. Ceci les oblige par contre à se placer sur le marché des plots qui est le marché où la concurrence est la plus forte ;

- d'avoir une souplesse d'action concernant leur activité d'approvisionnement et de commercialisation ;

- cela les rend très sensibles à des variations de conjoncture (leurs frais fixes étant importants, il leur faut un minimum d'activités, plus élevé que pour d'autres entreprises ayant moins de personnel).

- enfin, les prix des scieurs à façon sont à peu près les mêmes que ceux des importateurs (250 F/m³) (1), ce qui n'incite pas à l'intégration de cette activité.

Actuellement, l'intégration vers l'aval se fait dans le sens d'un passage des importateurs, vers les importateurs négociants ; et de certains importants négociants vers un négoce de détail qui s'adresse aux particuliers par les petites, moyennes ou grandes surfaces du bricolage.

En intégrant l'amont

Après guerre, et notamment dans les années 60, des importateurs purs ou des industriels ont intégré l'amont, en s'installant comme exploitants dans les pays producteurs.

Dans ce cas, comme pour l'intégration aval, le but était de faire plus de marge, mais aussi d'assurer une sécurité d'approvisionnement.

On assiste pourtant, depuis une dizaine d'années, à un désengagement par rapport à ces activités d'exploitation.

Plusieurs phénomènes sont à l'origine de cette évolution :

- l'augmentation du prix du matériel supérieure à celle du prix du bois ;

(1) En 1986.

— les règles administratives de plus en plus contraignantes dans les pays producteurs :

- la mise en place de quotas d'exportations dans certains pays ;
- l'obligation d'installer des unités de transformation dans d'autres pays (Côte-d'Ivoire, Cameroun) pour pouvoir exporter ;

— la difficulté d'avoir de nouveaux permis d'exploitation ;

— la politique fiscale.

Tous ces éléments ont provoqué l'émergence de petits exploitants qui n'avaient pas suffisamment de capitaux. De nouvelles formes de contrôle de la production sont ainsi apparues :

— le fermage : dans certains pays (Côte-d'Ivoire, par exemple), les concessions de chantiers d'exploitation sont réservées depuis quelques années à des nationaux. Ces derniers n'exploitent généralement pas mais « louent » leurs droits de concession aux importateurs. Certains importateurs qui ont voulu continuer à être exploitants dans ces pays se sont servis de ce moyen.

— l'avance sur production : une autre pratique utilisée est l'avance d'argent aux producteurs qui permet à l'importateur de ne pas être impliqué dans les problèmes de gestion de l'exploitation tout en finançant par avance la production des bois qui l'intéresse avec une priorité sur les bois vendus.

— la location de matériel : cette dernière pratique est la moins risquée puisqu'il est possible de récupérer son matériel d'exploitation (ce qui n'est pas toujours le cas avec l'avance sur production).

Ces nouvelles formes de contrôle de la production, nées à la faveur de conditions défavorables dans les pays d'exploitation, se situent dans une évolution que l'on retrouve dans beaucoup de chaînes de produits (voir notamment dans la chaîne agro-alimentaire) où l'aval considère après une période d'appropriation des moyens de production qu'il est plus facile de contrôler sans prendre de risques. Il suffit d'avoir un moyen de pression suffisant.

A ces prises de contrôle sur l'exploitation, certains importateurs ont ajouté ou substitué d'autres formes d'approvisionnement :

— soit installer un bureau d'achat et ainsi faire de l'exportation et du négoce international, en plus de l'export-import pour son propre compte (c'est le cas d'une partie des agents commerciaux-négociants internationaux) ;

— soit avoir un acheteur qui circule entre les pays

producteurs, pouvant ainsi saisir très vite directement (rapidité d'action) les variations de l'offre et profiter des « coups » (c'est-à-dire pouvoir profiter des baisses de prix de certains exportateurs ayant des besoins de trésorerie ou de la vente de certaines essences).

Il faut également noter une autre voie utilisée par des transformateurs de moyenne ou grosse importance ainsi que par certains négociants dans les années 70, qui a été l'emploi de courtiers permettant d'éviter l'importateur. Ce moyen reste marginal ... mais existe toujours. Il comporte des inconvénients :

— Alors qu'avec les importateurs ou les négociants internationaux il est possible d'avoir des délais de paiement à 60 jours ou 90 jours, lorsqu'on passe par l'intermédiaire de courtiers, cette facilité n'existe plus ;

— Il est difficile en passant par des courtiers d'avoir un approvisionnement régulier en essences et en qualité.

L'avantage est que la commission prise par le courtier est plus faible que la marge de l'importateur.

Avoir un volume d'activité important

Dans le but :

— de faire pression sur les fournisseurs. Plus les quantités que l'on achète sont importantes, plus il est possible d'avoir des ristournes à l'achat ;

— d'avoir une meilleure image de marque. L'importance du chiffre d'affaires est grande pour le prestige de l'entreprise, et donc pour sa publicité et son pouvoir de négociation avec les différents acteurs avec qui elle a à traiter.

Pour faire du chiffre d'affaires il faut essayer de fidéliser sa clientèle ; ce qui suppose :

— faire des prix plus intéressants que les concurrents à qualité égale ;

— et/ou offrir des services qu'attend le client :

• délais de paiement : traites à 60 ou 90 jours.

• un produit prêt à employer (séché, scié ou éventuellement traité) ; cela peut être fait directement ou à façon ;

• avoir des stocks suffisants en quantité ou en qualité permettant de répondre rapidement à la demande.

Tous ces éléments impliquent une assise financière importante qui est le fait d'importateurs purs ainsi que de certains négociants internationaux-importateurs disposant de moyens financiers :

• par l'intermédiaire d'un groupe financier ;

• par un capital personnel, pour les entreprises d'origine familiale.

CONCLUSION

Nous avons tenté dans cet article, de mettre en valeur les déterminants de l'évolution du marché des bois tropicaux et d'identifier les agents économiques qui y par-

ticipent. Ce sont en effet les premiers éléments nécessaires à la compréhension du marché.

A partir de ces bases, il faudra prolonger l'analyse

dans deux directions principales :

1/ La situation dans les pays producteurs en y étudiant les points suivants pour chacun d'eux :

- structure de l'exploitation, la transformation locale et de l'exportation ;
- importance et fonctionnement du marché intérieur ;
- politique de mise en valeur du territoire et en particulier de l'espace forestier, politique industrielle et commerciale vis-à-vis des produits de la forêt.

2/ La situation dans les pays consommateurs :

Tous les pays consommateurs de bois tropicaux n'importent pas les mêmes produits ni les mêmes essences. De plus les réseaux d'importation et de distribution y sont également très différents les uns des autres.

Suivant les cas il peut y avoir concurrence ou complémentarité entre les produits et les essences importés.

Il faut analyser les facteurs :

- techniques : qualités technologiques requises pour la matière première, innovation et développement de nouvelles techniques ;
 - économiques : activité du bâtiment, prix relatifs des substituts possibles...
 - culturels et sociaux : évolution du goût des consommateurs, intérêt pour le bricolage...
 - institutionnels : rôle des organismes professionnels concernés et attitude des Pouvoirs Publics...
- qui induisent les modifications de la demande de bois tropicaux.

C'est à partir de ces éléments que pourra être précisée la marge de manœuvre possible pour les importateurs (au sens large) de bois tropicaux ; c'est-à-dire :

- le choix des produits, des essences et des provenances ;
- les décisions sur les quantités commercialisées et éventuellement les prix pratiqués.

BIBLIOGRAPHIE

- C.E.E.B. — (Centre d'Etudes de l'Economie du Bois), Rôle des grumes et des sciages importés dans le marché français des bois d'œuvre, Paris, rapport 1979 (180 p.).
- DELEU C. — La filière bois, Paris. Agro-filières, 1984 (264 p.).
- FAO-PNUE. — Forest resources of tropical Africa, Rome, 1981.
- LAURET F. — Sur les études de filières agro-alimentaires, Montpellier, INRA.
- Ministère du Redéploiement industriel et du commerce extérieur. SESSI. Enquête annuelle d'entreprise. Tome 4, Paris, 1983 (185 pages).
- MONTIGAUD (J.C.). — Filières et firmes agro-alimentaires, Montpellier, Thèse d'économie 1975 (336 pages).
- Documentation Division Exploitation et Economie des Produits Forestiers du CTFT.
- Revue Bois et Forêts des Tropiques du CTFT (divers numéros).
- ESTÈVE-LEPITRE. — Cours d'exploitation forestière tropicale, CTFT.
- SNFMI, Statistiques.
- Revue de la Fédération Française du Commerce du Bois (1957-1986).