

Approvisionner la France en valeur ajoutée

La France est prête à accueillir de nouvelles espèces de bois tropicaux. Mais les producteurs doivent s'organiser

par
Pierre M. Desclos¹
et
Ole Pedersen²

^{1,2}Consultants indépendants

LES GOÛTS du marché français du bois sont adaptables. En moins d'une génération, on y a vu six différentes espèces tropicales de bois de menuiserie les plus recherchés: Sipo africain, lauan philippin, meranti rouge malaisien et indonésien, seraya blanc malaisien, curupixa brésilien et, maintenant, tauari brésilien.

La porte est ouverte à des espèces et des produits nouveaux—y compris les espèces dites 'moins connues'—mais à certaines conditions. Les plus importantes sont la régularité des volumes fournis, la qualité des produits, leurs caractéristiques et aspect, et des prix concurrentiels par rapport aux matériaux de remplacement.

Il est évident que le marché français offre de nombreuses possibilités aux producteurs de bois tropicaux et, que si ce marché est consolidé, il pourrait en offrir beaucoup plus. Mais il ne se développera pas tout seul: les producteurs qui souhaitent vendre leurs espèces moins connues doivent s'atteler à la tâche.

Les nouvelles mises en chantier et la rénovation de l'habitat sont les principaux moteurs de la demande de matériaux de construction, y compris le bois, et la France connaît actuellement, depuis plus de 20 ans, son niveau d'activité le plus élevé dans la construction d'habitations.

Consciente de cette nécessité, l'OIBT a commandé en 2005 une étude du marché français du bois. Un rapport exhaustif a par la suite été produit par les auteurs et présenté au Conseil international des bois tropicaux en novembre 2005. Le présent article s'inspire de ce rapport. Il fait un bref tour d'horizon de l'ensemble du marché et formule une série de recommandations sur des mesures qui permettraient à l'OIBT et aux producteurs de conserver et d'accroître la part du bois tropical sur le marché français du bois.

Le marché français

Les nouvelles mises en chantier et la rénovation de l'habitat sont les principaux moteurs de la demande de matériaux de construction, y compris le bois, et la France connaît actuellement, depuis plus de 20 ans, son niveau d'activité le plus élevé dans la construction d'habitations. Le nombre des permis de construction accordés durant les sept premiers mois de 2005 a augmenté de 13% par rapport à la même période en 2004. Historiquement, les faibles taux de l'emprunt au logement ont aidé à stimuler la demande de nouvelles habitations et ont également donné un coup de fouet au secteur de l'aménagement intérieur.

Le bois dur tropical bénéficie énormément de cette forte demande, mais il n'est pas sans concurrents. Les importations de bois résineux des pays nordiques affichent d'excellents



Sur le pont: Chaque année en juin, des centaines de camions chargés de sable déferlent sur le cœur de Paris pour aménager "Paris-Plage", sur les rives de la Seine, faisant la joie de jeunes et des moins jeunes—et au bénéfice des vendeurs de bois tropicaux pour revêtement de sol. Photo: O. Pedersen

résultats; les principaux producteurs nordiques ont leurs propres terminaux dans les ports français, avec leurs propres stocks, leur personnel de vente et leurs systèmes de distribution, élargissant leur part dans tous les secteurs de tous les segments rentables du marché.

Évolution du commerce des bois tropicaux

Les importations de sciages de bois résineux ont augmenté de 50% en volume entre 1973 et 2003, celles des placages—principalement tropicaux—ont presque doublé et celles des contreplaqués ont légèrement progressé. Quant aux sciages tropicaux, leurs importations ont aussi légèrement progressé, tandis que les importations de bois rond industriel tropical ont diminué de 80%.

En termes de volume, la part de marché des bois tropicaux a diminué pendant la période du déclin des disponibilités d'espèces traditionnelles et populaires. Contribuant à cette diminution, les prix des bois tropicaux ont en général fortement augmenté, tandis que les prix des bois résineux du Nord ont baissé au cours de la décennie passée.

En termes de valeur, cependant, en particulier si on tient compte de la Chine (qui a exporté les volumes considérables de bois tropicaux durant cette période), les pays exportant des bois tropicaux dans cette catégorie ont globalement fait mieux que conserver leur part de marché durant les 30 années entre 1973 et 2003. Les importations de meubles et d'autres produits en bois de transformation secondaire provenant des pays tropicaux ont plus que compensé la réduction en valeur des importations de bois rond. La valeur des meubles contenant du bois tropical, importés en France tous les ans, s'élève à quelque 500 millions d'euros.

Le transport—l'élément le plus coûteux pour un grand nombre des produits en bois—a considérablement augmenté au cours des dernières années; dans certains cas, les taux de fret internationaux ont doublé. Ce qui a contribué à l'accroissement de la capacité de l'industrie des bois tropicaux de manufacturer des produits de transformation secondaire et à l'intérêt qu'elle

avait à le faire: il est bien plus rentable de transporter 1 m³ d'assemblages que 3 m³ de bois rond.

La forêt de France et l'industrie du bois

Le domaine forestier de France a pris de l'expansion au cours des 150 dernières années, passant de 8 à 16 millions d'hectares. Le volume du bois sur pied s'élève à environ 2 milliards de m³, comprenant 60% de bois feuillus et 40% de bois résineux. L'accroissement annuel atteint 90 millions de m³, dont les deux-tiers seulement sont prélevés. Ainsi, le volume de bois sur pied en France continue d'augmenter.

Toutefois, en dépit de la surabondance apparente de matière première locale, de nombreux secteurs des industries forestières et manufacturières françaises souffrent d'un inquiétant manque de rentabilité. Des usines ont été fermées et jusqu'à un tiers des emplois qu'elles procuraient ont disparu. La balance commerciale des produits bois se dégrade sérieusement: les importations (tous bois confondus) sont en hausse, les exportations en baisse, et le déficit annuel atteint son point culminant de 3,4 milliards d'euros, dont 1 milliard est attribuable aux importations de meubles et 1 milliard représente du bois transformé, y compris les sciages.

Cette tendance est semblable à celle que l'on constate dans la plupart des autres pays d'Europe occidentale où les coûts sont élevés. La France exporte des grumes de chêne de haute qualité vers la Chine et importe le même bois sous forme de meubles finis. Les producteurs de bois tropicaux sont parmi ceux qui en bénéficient, multipliant leurs ventes de produits à valeur ajoutée.

La France est le seul pays européen où il reste encore une industrie des contreplaqués assez importante utilisant les bois feuillus tropicaux. Mais cette situation évolue du fait que les fabricants français de contreplaqués établissent des usines de déroulage en Afrique (surtout au Gabon). Actuellement, les placages sont importés en France à un rythme accéléré et les contreplaqués plus lentement. La norme française du Centre Technique du Bois Extérieur (CTBX), à laquelle tous les contreplaqués destinés à la construction doivent être conformes, représente une barrière non tarifaire.

Utilisation finale des bois tropicaux

La grande majorité des bois tropicaux importés en France est utilisée pour la construction d'habitations et l'aménagement intérieur. Les produits de menuiserie représentent environ 80% des utilisations finales et le 20% restant du bois tropical massif est utilisé pour la fabrication de moulurés, parquets, ponts de camions, revêtement de sol extérieur, et un éventail de produits d'armement maritime, etc.

Préoccupations relatives à l'environnement

Jusqu'à ces dernières années, le public français et celui d'autres pays latins se préoccupaient moins des questions touchant l'environnement que ceux des pays d'Europe du Nord. Mais les ONG sont maintenant très actives en France.

Le gouvernement a publié un décret relatif aux achats publics de bois. Les directives qu'il renferme sont destinées à augmenter progressivement la part du bois provenant de producteurs capables de justifier d'une origine légale et qui se sont engagés à développer les superficies sous aménagement forestier durable, d'un minimum de 50% en 2007 à 100% d'ici 2010. Ce décret se rapporte à tous bois de toutes sources.

La France participe également à l'initiative de l'Union européenne sur le renforcement des lois forestières, la gouvernance et les marchés, notamment en qualité de coordonnateur pour les pays du bassin du Congo.

L'industrie et les professionnels du bois préfèrent que la certification des forêts ne soit pas monopolisée par une seule organisation. Certains soutiennent le Programme européen des forêts certifiées (PEFC) et d'autres le Forest Stewardship Council (FSC), mais ils sont en général d'accord sur la nécessité de permettre la concurrence de plusieurs régimes. En effet, la fraternité de l'industrie et des professionnels du bois recommande vivement à l'unanimité la reconnaissance mutuelle de tous les différents systèmes.

Promotion

Le Comité national pour le développement du bois (CNDB) oeuvre avec les acteurs de la profession et de l'industrie à la promotion du bois. Le slogan "J'aime le bois" a circulé pendant une décennie. Il a été suivi d'abord de "Le bois avance", en suite de "Le bois—c'est l'essentiel". Des émissions ponctuelles sur les canaux de télévision populaires, des petites annonces dans des magazines populaires, et des affiches rappellent toutes au public qu'utiliser le bois est un acte écologiquement rationnel, et que le bois est un des rares matériaux de construction renouvelables. Tous les bois bénéficient de ces campagnes.

Les directives [du décret] sont destinées à augmenter progressivement la part du bois provenant de producteurs capables de justifier d'une origine légale et qui se sont engagés à développer les superficies sous aménagement forestier durable, d'un minimum de 50% en 2007 à 100% d'ici 2010.

Facteurs déterminant la compétitivité

De nombreux producteurs de bois tropicaux de l'OIBT font face à des contraintes qui ont moins d'effet sur leurs contre-parties qui travaillent les bois résineux et les bois durs tempérés: par exemple, la distance des marchés, le coût élevé du transport, les facteurs climatiques et autres qui handicapent la logistique, un manque de visibilité et d'investissement, ainsi que la difficulté et le coût de la certification.

Heureusement, les caractéristiques naturelles inhérentes des espèces populaires de bois tropicaux sont excellentes pour un certain nombre d'utilisations finales telles que les parquets, la menuiserie, les revêtements de sol et d'autres applications extérieures. Il existe de nombreuses espèces tropicales présentant des caractéristiques de haute qualité qui en permettent l'exportation. La longévité, la stabilité, la facilité d'usinage et l'aspect attrayant de beaucoup d'espèces tropicales sont supérieurs à ceux de la plupart des bois concurrents et d'autres matériaux.

Les possibilités pour les bois tropicaux

Dans cette optique, que peuvent faire les producteurs de bois tropicaux pour profiter des occasions que leur présente une économie française bien assise? Nous formulons un certain nombre de recommandations que l'industrie et les associations commerciales souhaiteront peut-être envisager, y compris les quatre points de caractère général ci-après et des recommandations concernant les espèces populaires et moins connues.



Grumes tropicales en France: un matériau d'élection pour le revêtement de sol extérieur en France.
Photo: Indubois SA

- 1) **Participer aux travaux visant à promouvoir une nomenclature plus simple et plus claire:** elle contribuera à faciliter l'accès au marché des contreplaqués, entre autres.
- 2) **Respecter les normes:** les producteurs devraient s'efforcer de satisfaire toutes les normes applicables aux importations de bois. Il y en a plusieurs dans l'Union européenne.
- 3) **Veiller très attentivement à répondre aux préoccupations relatives à l'environnement et chercher à obtenir la certification.**
- 4) **Viser à fournir des produits finis et semi-finis de qualité supérieure:** les meubles à base de bois représentent l'article ayant le plus de valeur dans les importations de bois tropicaux, et les produits semi-finis deviennent également de plus en plus importants. Un coût de transport moins onéreux (en valeur unitaire) n'est qu'un des avantages de la transformation en aval axée sur l'exportation.

Espèces populaires

Chacune des espèces de bois tropicaux prédominantes sur le marché français doit sa popularité à ses caractéristiques techniques et esthétiques inhérentes. Les producteurs devraient profiter au maximum de ces qualités dans leurs efforts de commercialisation.

Recommandation: utilisez chaque espèce aux fins les plus adaptées ou pour la transformation en produits les plus appréciés. Restez à l'écoute du marché et livrez des produits de qualité qui répondent aux besoins réels du client. Cela vaut pour tous les produits: bois rond industriel, sciages, placages, contreplaqués, menuiserie, moulurés, parquets, revêtement de sol extérieur, meubles, et autres produits en bois transformé.

Espèces moins connues

Dans la plupart des cas, les espèces moins connues sont simplement moins populaires, ou secondaires, pour un certain nombre de raisons techniques et/ou esthétiques liées à la facilité d'usinage, au séchage, à la stabilité, au finissage, à la longévité, à l'aspect, etc.. Ces espèces réalisent de bas prix à la livraison lorsqu'elles sont vendues sur le marché mondial sous forme de bois rond industriel ou de produits de première transformation (c'est-à-dire sciages ou placages). Elles font concurrence (souvent mal) à toutes sortes d'autres espèces de bois tropicaux et tempérés, feuillus et résineux ainsi qu'à d'autres matériaux de construction/décoration.

Les coûts de l'énergie croissant, le transport en absorbe une grande partie de la valeur. Pour le producteur, la rentabilité d'une telle espèce, départ parc à bois ou scierie, est donc extrêmement faible.

D'autres espèces moins connues ne sont pas populaires en raison de l'insuffisance du volume disponible, ce qui pose souvent un problème pour le producteur/fabricant dans le pays d'origine: le volume de grumes fraîches ne suffit pas pour assurer une série de production à la scierie, il est difficile de garantir un séchage au four adéquat, et les volumes sont insuffisants pour assurer un rythme de production à l'usine de moulurage.

Un certain nombre d'espèces moins connues peuvent cependant être rentabilisées par une transformation secondaire en contreplaqués, meubles et autres produits bois. A condition que le producteur les fabrique en produits finis qui répondent aux exigences techniques et esthétiques du client, celui-ci ne se préoccupera pas de l'espèce utilisée, ni même de l'utilisation éventuelle de plusieurs espèces.

Recommandation: avant de les exporter, les producteurs devraient viser à transformer les espèces moins connues en produits finis/semi-finis tels que contreplaqués, meubles, produits de menuiserie, moulurés, revêtement de sol extérieur et autres produits bois transformés,—au besoin en les regroupant par espèce. Vu sous l'angle de l'utilisateur, l'espèce qui a servi à fabriquer un panneau de contreplaqué ou un meuble est sans importance—du moment que le produit est utilisable et peut servir comme il l'entend. Il en va de même pour les moulurés destinés à certaines utilisations finales, ainsi que pour un certain nombre d'autres produits bois de transformation secondaire.

Dans certains cas, des espèces ayant des caractéristiques techniques et/ou esthétiques fort attrayantes pour le marché ne sont disponibles qu'en petites quantités.

Recommandation: les producteurs d'une même région devraient travailler de concert pour regrouper les espèces semblables, présentes en faibles volumes mais ayant une valeur élevée, afin d'assurer des rythmes de production économiquement viables. Les bois durs lourds, qui se prêtent à la pose de revêtement de sol extérieur, sont un bon exemple de ce type d'occasion.

Le rapport in extenso sur le marché français du bois peut être téléchargé du site <http://www.itto.or.jp/live/PageDisplayHandler?pageId=203> (en anglais).