

L'analyse périodique de l'AFT fait ressortir une hausse du marché des bois tropicaux en 2006

par
Jairo Castaño

Secrétariat de l'OIBT

TOUT PROFESSIONNEL que vous interrogeriez vous répondra qu'effectivement les prix des produits primaires de bois tropicaux ont remonté en 2006; ceux de plusieurs de ces produits ont rejoint, voire dépassé, les niveaux enregistrés avant la crise financière asiatique de 1997-1998. Des prix plus élevés reflètent une diminution des matières premières disponibles dans les pays producteurs tropicaux, les coûts supplémentaires qu'entraîne la mise en oeuvre des plans d'aménagement forestier durable et un renforcement du contrôle de l'exploitation forestière illégale qui, si elle n'est pas réprimée, exerce une pression à la baisse sur les prix. D'autres facteurs sont à l'origine du redressement des prix: l'entrée en scène de la Chine, de l'Inde et du Moyen-Orient offrant d'autres possibilités que les marchés traditionnels du Japon, de l'UE et des Etats-Unis; l'affaiblissement de la monnaie des Etats-Unis; et l'alourdissement des coûts de l'énergie et des matières premières à base de pétrole.

Les producteurs du Sud-Est asiatique en ont le plus bénéficié

Les producteurs de bois du Sud-Est asiatique sont ceux qui ont été le plus touchés par la crise financière de 1997-1998, lorsque les prix d'un grand nombre de leurs produits primaires ont baissé de plus de la moitié et sont restés très bas pendant plusieurs années. Les prix se sont peu à peu redressés à partir de 2001, en réponse à la raréfaction des fournitures et à la demande de plus en plus marquée de la Chine, de l'Inde et du Moyen-Orient; ils ont ensuite fortement augmenté en 2005. Les graves pénuries de grumes ont été exacerbées par des mesures instituées en Malaisie pour interrompre la délivrance ou le renouvellement des permis des concessions de bois et, en Indonésie, par l'annonce d'une interdiction d'utiliser les essences des forêts naturelles à partir de 2009 pour la production de pâte et de papier, et d'ici 2014 et pour la transformation.

Face à des approvisionnements encore limités, les prix des produits du Sud-Est asiatique ont continué à grimper durant toute l'année 2006, même pendant des saisons de vacances sur les marchés traditionnels d'exportation. Au cours de ces dernières années, le Japon, qui importe la plupart de ses grumes tropicales de l'Asie du Sud-Est, a perdu sa place de pays déterminant les prix des grumes et des bois débités dans la région, cédant le pas à la Chine et à l'Inde. Les acheteurs chinois et indiens surenchérissent désormais régulièrement sur les acheteurs japonais. Les prix des grumes de meranti et de keruing ont atteint leurs plus hauts niveaux, respectivement depuis 13 et dix ans, dépassant ceux d'avant la crise asiatique en 1997, alors que ceux des sciages de meranti rouge foncé ont progressé à un niveau sans précédent en dollars des Etats-Unis depuis que l'OIBT a commencé à suivre ce produit en 1998 (et au

niveau le plus élevé en euros ou en livres sterling depuis six ans). Quant aux prix des contreplaqués de meranti rouge foncé, ils ont atteint leur niveau le plus élevé depuis dix ans, excédant également ceux d'avant la crise asiatique en 1997, sauf dans le cas des produits de 9 mm qui demeurent mal en point. Les prix des grumes et des sciages ont commencé à se stabiliser vers la fin 2006, lorsque le secteur de la construction sur les principaux marchés a ralenti ses activités à l'approche de l'hiver, encore que la mousson ait entraîné l'augmentation de quelques prix à cause de la difficulté des opérations d'exploitation forestière. Les prix des panneaux ont poursuivi leur ascension au cours de la seconde moitié de 2006 face à un réveil de la demande japonaise, certains produits de contreplaqué réalisant de nouveaux prix record.

Bond du bois d'hévéa

Le bois d'hévéa, autrefois considéré comme un matériau aisément disponible et relativement bon marché, a également été touché par des pénuries. Au début de 2006, les prix du latex ont bondi à leur niveau le plus élevé depuis 20 ans, encourageant le gemmage et compromettant la rentabilité de la production de bois d'hévéa. On a donc assisté à une brusque envolée des prix de ce bois, dont les fabricants de meubles du Sud-Est asiatique, qui dépendent de ce matériau pour 80% ou plus de leur production, ont subi le contrecoup. Vers la mi-2006, la Malaisie a étendu son interdiction d'exporter du bois d'hévéa aux sciages pour assemblages à entures multiples, du fait que cette espèce était prélevée à une allure qui ne lui permettait pas de se reconstituer, et l'offre est restée très insuffisante. Les producteurs de meubles de Malaisie et de Thaïlande se sont tournés vers l'Indonésie et le Myanmar pour approvisionner leurs industries de meubles en bois d'hévéa.

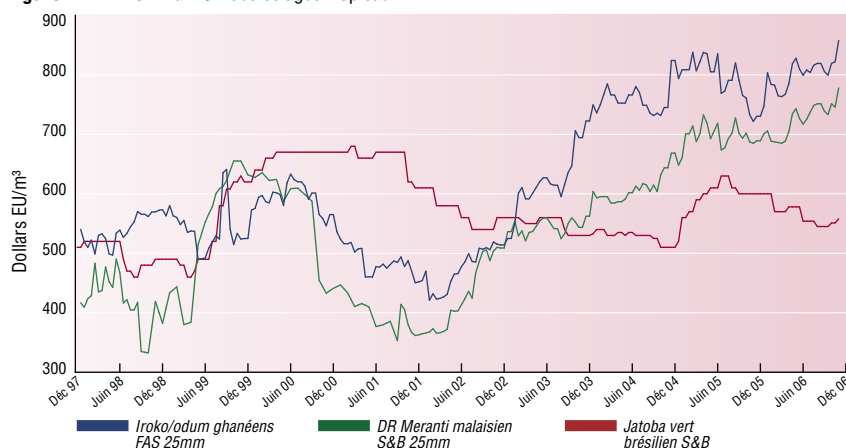
La Malaisie consolide sa position de plus grand exportateur de contreplaqués

La Malaisie a distancé l'Indonésie, devenant le plus grand exportateur de contreplaqués tropicaux du monde en 2004 et le plus grand exportateur vers l'important marché japonais en 2005. La Malaisie, où les usines de contreplaqué sont technologiquement mieux équipées, a également assumé le rôle clé de déterminer les prix sur les marchés d'exportation. Par ailleurs, les exportateurs malaisiens ont été encore davantage encouragés par le fait qu'à partir du 1er janvier 2006, les droits prélevés sur ses contreplaqués à leur entrée en UE ont été ramenés de 7% à 3,5%. Cette réduction a non seulement stimulé la demande d'importation, mais elle a aussi donné à la Malaisie un avantage concurrentiel par rapport aux contreplaqués indonésiens et chinois, sur lesquels l'UE prélève encore des droits d'entrée de 7%.

Les panneaux indonésiens n'ont pas bénéficié des mêmes hausses de prix que les panneaux malaisiens du fait que les acheteurs n'étaient plus certains de pouvoir être approvisionnés. Plusieurs fabricants de panneaux indonésiens n'ont pas été en mesure d'exécuter des commandes à cause de la fermeture d'usines, de licenciements et du déclin des exportations. En outre, l'interdiction d'exporter d'Indonésie des grumes et des bruts de sciage a entraîné un surcroît de bureaucratie, gênant les opérations des exportateurs légitimes. Face à l'approvisionnement en baisse de contreplaqués d'Indonésie, les acheteurs européens et japonais se sont tournés vers la Malaisie pour réapprovisionner leurs stocks. Cependant, il était signalé que les usines malaisiennes produisaient presque à plein rendement, ce qui a exacerbé l'envolée des prix. Vers la fin 2006, préoccupés par la raréfaction des fournitures de Malaisie, les pays importateurs ont jeté un deuxième coup d'oeil sur l'Indonésie. Les contreplaqués chinois ont également continué à s'emparer d'une part des marchés japonais et européens aux dépens de la Malaisie et surtout de l'Indonésie.

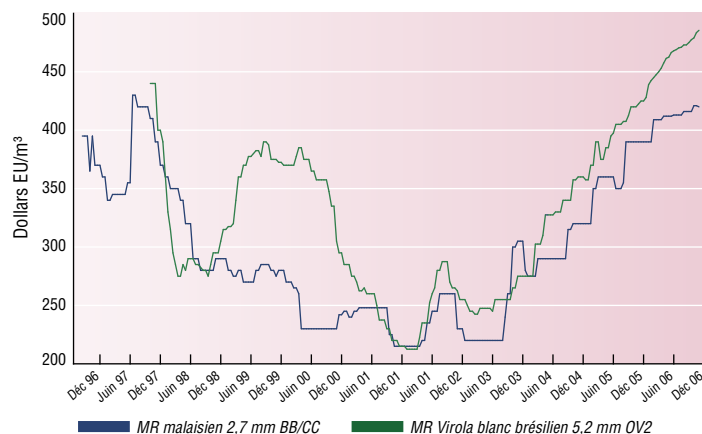
En dents de scie

Figure 1: Prix nominal FOB des sciages tropicaux



Bond du contreplaqué

Figure 2: Prix nominal FOB des contreplaqués tropicaux



L'Asie dame le pion à l'Europe en Afrique

Après n'avoir pas réussi initialement à suivre la tendance à la hausse des prix asiatiques, les prix des produits ligneux d'Afrique de l'Est et du Centre ont commencé à monter petit à petit à partir de mars 2006. La demande de l'Inde a été particulièrement active car le pays est en proie à un déficit énorme d'approvisionnement en bois, estimé par la Banque mondiale à un niveau record de 39 millions de m³ en 2006. En conséquence de la fermeté de la demande en Asie, les prix sur les marchés asiatiques ont devancé ceux réalisés en Europe où les offres de bois étaient moins abondantes. Au cours de l'année, les prix que les acheteurs asiatiques étaient disposés à payer pour les produits d'Afrique de l'Est et du Centre l'ont emporté sur ceux des acheteurs européens. Les prix du sapelli, qui avaient perdu du terrain en 2005 après le retrait des acheteurs chinois du marché, ont remonté la pente en 2006 grâce au retour de ces acheteurs. Même pendant les vacances d'été, lorsque les prix ont tendance à fléchir à mesure que la demande ralentit, les prix en Afrique de l'Est et du Centre ont tenu bon à des niveaux élevés et les perspectives de la demande future semblent prometteuses. Si les prix des sciages africains ont subi des pressions à la baisse en Europe vers la fin 2006, il n'en reste pas moins que, grâce à la fermeté de la demande de l'Inde et de la Chine et à l'offre très insuffisante des espèces asiatiques, la stabilité du marché africain en 2007 est probablement assurée.

Réduction des exportations de grumes

La politique triennale du Cameroun visant à éliminer progressivement les exportations de grumes des principales espèces et à développer rapidement la transformation plus poussée a été mise en oeuvre à un moment des plus opportuns étant donné la récente évolution du marché. En dépit d'une certaine résistance initiale, la nouvelle politique a parfaitement réussi et elle est maintenant imitée par le Gabon. La demande chinoise de sciages africains a considérablement stimulé les politiques intérieures de transformation dans ces pays. La Chine s'est avérée beaucoup plus active sur le marché des sciages, ayant importé des quantités non négligeables de sciages d'okan et d'autres espèces de bois feuillus sous forme de planchettes et d'avivés expédiés de Douala et par d'autres ports.

En juin 2006, le Gabon a entrepris la mise en place d'un système de contingentement des exportations de grumes semblable à celui du Cameroun. Ce système couvre certaines des espèces les plus prisées et dépend de la proportion des volumes sciés/transformés que les usines produisent. Le système de quotas sera introduit par étapes, comme l'a été le marché libre pour l'okoume et l'ozigo qui devait entrer en vigueur en janvier dernier. A la fin 2006, la SNBG du Gabon détenait encore un monopole sur les ventes de grumes d'okoumé et d'ozigo.

La reprise éventuelle des exportations libériennes de bois a donné lieu à certaines conjectures. Après la révocation en février dernier de toutes les concessions forestières et la création d'un comité chargé de suivre la réforme du secteur forestier, une nouvelle loi relative aux forêts a été approuvée en octobre, préparant le terrain pour la réattribution des concessions forestières. En juin, le Conseil de sécurité des Nations Unies a levé l'interdiction en vigueur depuis trois ans sur l'importation de grumes du Libéria, étant entendu qu'une législation forestière appropriée serait

votée. On s'attendait cependant à ce que la remise en état de fonctionner des moyens logistiques et de l'infrastructure mettrait un certain temps avant que le prélèvement de grumes puisse reprendre au maximum dans le pays. Le niangon libérien réintègrera certainement sa place d'espèce préférée des acheteurs français.

Chute libre des exportations de bois brésiliens

Compromises par le raffermissement soutenu du *real*, et l'approbation de plans de gestion forestière (PGF) ayant été suspendue, les exportations brésiliennes de produits de bois massif ont diminué en 2005 et encore plus en 2006. Les PGF ont été suspendus dans le cadre de sévères mesures prises contre l'exploitation forestière illégale et de changements institutionnels au sein de l'autorité chargée des forêts. La loi forestière de 2005 a institué le Service brésilien des forêts, qui a assumé non seulement certaines des fonctions d'IBAMA mais aussi la responsabilité de l'application de la loi. Les autres innovations ont inclus la mise en place en septembre d'un système en ligne permettant de suivre le transport du bois, lequel a remplacé la méthode de documentation sur papier des licences de transport de grumes et a ainsi permis de sévir contre l'exploitation illégale. Des grèves déclarées par les employés d'IBAMA et les services douaniers ont également mis un frein aux exportations en 2006.

Les secteurs du contreplaqué et du meuble ont été le plus gravement touchés par le ralentissement des exportations, entraînant de nombreux licenciements. Les exportations brésiliennes de contreplaqués ont diminué de façon spectaculaire dans la première moitié de 2006 alors que les prix s'effritaient aux Etats-Unis et en Europe et que le taux de change restait défavorable. Pour affronter la concurrence des producteurs asiatiques et pour atténuer les effets du taux de change défavorable et de la hausse des coûts de production, l'industrie brésilienne du meuble a dû recourir à l'importation de matières premières meilleur marché. Dans la deuxième moitié de 2006, les secteurs brésiliens du contreplaqué et du meuble ont été encore plus affectés par une accalmie du marché du logement aux Etats-Unis qui a accentué la baisse des prix. Malgré la diminution progressive des volumes de contreplaqués tropicaux exportés en 2006, ce produit a réalisé des prix plus élevés à cause de l'offre déficitaire sur les marchés étrangers.

Nouveaux prix record des sciages d'acajou

Au Pérou, les prix des sciages d'acajou à l'exportation se sont maintenus à des niveaux record durant l'année à cause de retards dans la délivrance des certificats CITES et des perturbations que ces retards ont apportées dans les fournitures. L'INRENA du Pérou a fixé un quota de 23 239,6 m³ pour les exportations d'acajou en 2006 et a poursuivi sa lutte contre l'exploitation forestière illégale. Certains exportateurs ont laissé entendre qu'en raison des problèmes liés à la délivrance des certificats CITES, les clients cherchaient à remplacer l'acajou par des espèces telles que le cèdre espagnol (*Cedrela odorata*). Les exportateurs péruviens et boliviens étaient préoccupés du fait que la Loi pour la promotion du commerce et l'éradication des stupéfiants dans les Andes (ATPDEA) venait à expiration à la fin de l'année, ce qui devait mettre un terme à leur commerce préférentiel avec les Etats-Unis. Leurs préoccupations ont redoublé lorsque le Congrès des Etats-Unis a retardé la ratification de l'accord de libre-échange entre le Pérou et les Etats-Unis.

Perspectives pour 2007

Au moment de la rédaction du présent article, les marchés s'acheminaient vers la période des vacances de Noël, mettant fin à l'activité dans le domaine du bâtiment pour 2006. La nouvelle année est prometteuse pour les exportateurs de bois tropicaux, grâce à la vigueur de la demande sur les marchés de la Chine, de l'Inde et du Moyen-Orient, qui devrait se traduire par la fermeté des prix. Cependant, des préoccupations demeureront probablement au sujet de la disponibilité de grumes, de la hausse des coûts du carburant, de la baisse du dollar des Etats-Unis et des fluctuations continues dans le secteur du logement des Etats-Unis.

Dans de nombreux pays tropicaux, on s'attend à ce que les fabricants qui dépendent du bois de leurs propres plantations ou concessions forestières soient en meilleure position pour tirer profit des opportunités du marché face à un déclin des fournitures de bois rond. La Chine continuera vraisemblablement de multiplier ses exportations de produits (semi-) transformés et d'élargir sa part des marchés d'exportation, en ce qui concerne notamment les contreplaqués, les planchers en bois massif et les meubles.