

Le marché des produits en bois tropical aux Etats-Unis

Les fabricants des Etats-Unis ressentent les effets de la multiplication des produits de bois dur tropical importés

par
Håkan Ekström¹
et
Alberto Goetzl²

¹Wood Resources International LLC

²Seneca Creek Associates

LES ETATS-UNIS ne consomment qu'un très petit pourcentage de produits à base de bois tropical fabriqués dans le monde bien qu'ils soient l'un des plus grands producteurs, consommateurs et importateurs au monde de produits des forêts productrices de bois de feuillus. En 2006, la valeur de ces produits importés aux Etats-Unis a été estimée à 3,6 milliards de dollars. Ce chiffre, qui n'inclut pas les meubles et les articles de menuiserie, représente plus du double de ce qu'il était il y a cinq ans. On estime que 30% seulement des produits de bois dur importés aux Etats-Unis sont d'origine tropicale.



Marchés haut de gamme: Placards et portes de cuisine en *Tectona grandis* (teck).

Photo: aimablement communiquée par Scottiesdog Woodworks

Accroissement des importations de produits en bois tropical de Chine

L'accroissement des importations est résulté en grande partie d'une augmentation de production à bas prix dans des pays tels que la Chine, le Brésil et l'Indonésie. Pour beaucoup de produits de bois dur, les Etats-Unis ne s'approvisionnent plus auprès de fabricants du pays mais font appel à des fournisseurs étrangers. Cette tendance est particulièrement répandue pour le contreplaqué, les parquets et les moulures, du fait de l'expansion spectaculaire de la capacité de production chinoise au cours de ces dernières années. La valeur des importations des produits en bois tropical (exception fait des meubles en bois) aux Etats-Unis a été estimée à 1,6 milliard de dollars en 2006 (voir le tableau). Bien qu'elle constitue une grande partie des importations, la consommation intérieure de produits à base de bois des forêts de feuillus tropicales représente moins de 2% du total de la consommation de bois dur des Etats-Unis.

Les espèces de bois tropical sont présentes dans des marchés spécialisés distincts et importants, le plus souvent dans des

segments haut de gamme du commerce des meubles, de l'ébénisterie, des parquets et du boisage architectural, des revêtements de sol extérieur et des moulurés. Les autres marchés particuliers concernent des applications industrielles spécialisées comme la construction navale et les plateaux de camion. Dans certains domaines, les espèces tropicales font directement concurrence aux espèces locales des zones tempérées comme le chêne, l'érable, le bouleau et le cerisier. Pour quelques applications, par exemple pour la construction et les ponts de bateaux, les bois tropicaux offrent de nets avantages du point de vue de leur performance. Les espèces tropicales font souvent concurrence avec succès aux espèces locales grâce à leurs propriétés et leur esthétique uniques.

Trois autres segments du marché qui sont d'un intérêt particulier pour les fournisseurs de produits en bois dur tropical (contreplaqué, bois débité et parquets) sont examinés plus en détail dans cet article.

Deux fois plus de contreplaqués de bois dur importés

Le marché des contreplaqués aux Etats-Unis est énorme: il s'est monté à environ 18 millions de m³ en 2005. Cependant, les bois tendres représentent les trois quarts de la consommation de contreplaqués principalement utilisés à des fins structurales. Malgré l'ampleur du secteur de la fabrication, les Etats-Unis importent encore plus de 22% des quantités dont ils ont besoin, surtout d'Asie et d'Amérique latine. A la différence des contreplaqués de bois tendre, qui ont perdu du terrain sur la place au profit des panneaux à fibres orientées (osb) dans le secteur des panneaux structuraux, la demande globale de contreplaqués de bois dur est restée assez stable au cours des cinq dernières années.

Les importations de contreplaqués de bois dur ont expliqué une part croissante de la consommation totale: la valeur de

Tendances en hausse

Tableau 1: Valeur des produits de bois tropicaux importés aux Etats-Unis, 2002-2006 (millions de \$)

	2002	2003	2004	2005	2006	CHANGEMENT (%)	
						05/06	02/06
BOIS ROND	0,8	0,8	1	0,7	0,9	29	13
SCIAGES	160	163	218	252	274	9	71
CONTREPLAQUES	322	326	547	476	531	12	65
PLACAGES	31	32	36	41	40	-2	29
PARQUETS	43	66	131	185	146	-21	240
MOULURES	52	54	77	78	81	4	56
MENUISERIES	266	285	372	419	509	21	91
TOTAL, BD TROPICAL	875	927	1382	1452	1582	9	81

Sources: Statistiques douanières des EU, estimations de Seneca Creek

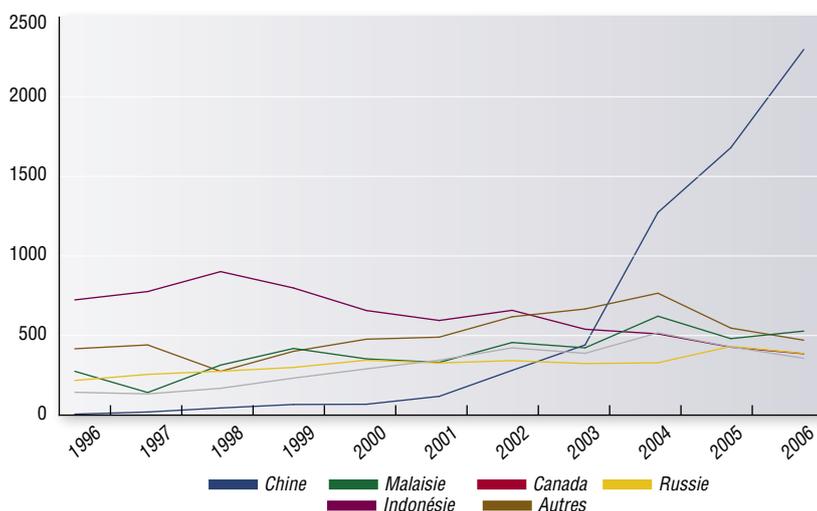
leurs importations aux Etats-Unis est passée de 1 milliard de dollars en 2003 à presque 2 milliards en 2006. Comme dans le cas de beaucoup de changements qui se produisent sur les marchés des produits de base, la Chine est le principal moteur de ces augmentations. Alors que les Etats-Unis n'importaient pratiquement rien de Chine en 2001, ce pays leur expédie maintenant plus de 2,3 millions de m³ de contreplaqués de bois de feuillus tempérés et tropicaux (Figure 1). Les autres importants fournisseurs de contreplaqués de bois dur tropical ces dernières années ont été la Malaisie, l'Indonésie et le Brésil. Le contreplaqué de bois dur tropical, qui est souvent employé pour les parquets, la marqueterie et les meubles, comporte généralement un placage de parement tropical et une âme en bois de peuplier, de pin, d'hévéa ou d'eucalyptus. Les espèces tropicales courantes sont *Shorea* spp. (meranti) de Malaisie, *Aucoumea klaineana* (okoume) d'Afrique, *Dipterocarpus* spp. (keruing) de Malaisie et du Myanmar, et *Dryobalanops* spp. (kapur) de Malaisie.

Les entreprises américaines ont de nombreuses choses à reprocher à ces contreplaqués, par exemple: 1) ils sont vendus à des prix artificiellement bas du fait qu'ils bénéficient de subventions du gouvernement chinois; 2) ils sont expédiés sous des labels frauduleux; 3) ils sont classés dans des catégories inexactes pour éviter des tarifs; et 4) ils sont produits à partir de grumes du sud-est asiatique illégalement récoltées

Les fabricants de contreplaqués opérant aux Etats-Unis ressentent manifestement les effets de l'essor des importations chinoises et ont contesté les pratiques des fabricants et des exportateurs de contreplaqués chinois. Les entreprises américaines ont de nombreuses choses à reprocher à ces contreplaqués, par exemple: 1) ils sont vendus à des prix artificiellement bas du fait qu'ils bénéficient de subventions du gouvernement chinois; 2) ils sont expédiés sous des labels frauduleux; 3) ils sont classés dans des catégories inexactes pour éviter des tarifs; et 4) ils sont produits à partir de grumes du sud-est asiatique illégalement récoltées. En outre, certains prétendent que ces contreplaqués émettent du formaldéhyde à des taux plus élevés que les produits américains. Le gouvernement des Etats-Unis a formellement exposé ses griefs

Envolée des produits chinois

Figure 1: Contreplaqués de bois dur importés aux Etats-Unis, 1996–2006 (x1000 m³)



à l'Organisation mondiale du commerce (OMC) au sujet des subventions accordées à cette industrie en Chine, et le sénat des Etats-Unis a demandé qu'une enquête officielle soit menée sur la situation de la concurrence qui touche la fabrication des contreplaqués et parquets de bois dur aux Etats-Unis.

Pour conserver ou élargir leurs parts des marchés, les fabricants de contreplaqués de bois dur tropical aux Etats-Unis devraient être au courant des normes volontaires sur le contreplaqué mises au point par la HPVA, se concentrer sur la qualité, réduire le formaldéhyde (notamment pour les produits vendus en Californie où des règlements plus stricts sont prévus), collaborer plus étroitement avec les sources d'information sur le marché des Etats-Unis et introduire des espèces moins connues qui peuvent facilement être teintées. Pour investir dans la qualité, il est important d'analyser l'ensemble de la chaîne de production. Les principales étapes sont les suivantes: veiller en tout temps à la qualité du placage, pouvoir mieux surveiller le procédé de collage et contrôler plus rigoureusement le taux d'humidité (souvent moins de 12%), assurer l'uniformité des dimensions et la fiabilité des fournitures aux clients, et enfin garantir des livraisons en temps voulu et répondre aux plaintes des clients sans tarder.

Espèces tropicales: demande de débités de feuillus inférieure à 2%

La consommation totale de bois de feuillus aux Etats-Unis a été en moyenne d'environ 25 millions de m³ par an au cours des dix dernières années, avec des fluctuations remarquablement faibles durant cette période. La demande s'est accélérée brièvement en 1999 et 2000 pendant l'ère point-com, lorsque la demande de meubles et de parquets a fait monter la consommation de bois durs à 28,5 millions de m³. Pour ces bois, les Etats-Unis dépendent principalement de sources intérieures et très de peu de l'importation. En 2006, moins de 7% de la consommation, soit 1,6 million de m³, a été alimentée par des bois durs (tempérés et tropicaux), tandis que le total des importations a été évalué à plus de 710 millions de dollars (Figure 2). En fait, les Etats-Unis sont exportateurs nets de bois de feuillus depuis de nombreuses années. Les bois durs de haute qualité servent principalement dans la fabrication de meubles et la transformation, tandis qu'une grande partie des débités de qualité inférieure est consommée dans le secteur industriel.

Le volume des importations de bois de feuillus aux Etats-Unis a reculé l'année dernière, alors qu'il avait atteint le niveau record de 1,9 million de m³ en 2005, mais il était encore deux fois plus élevé que celui des importations d'il y a dix ans. La plus forte augmentation des importations ces dernières années s'est produite pour les espèces de bois des forêts tempérées. Mais en 2006, le bois dur tropical a représenté 21% des importations de ces bois en volume et 38% en valeur. A 54% du total des importations de 2006, le Canada est de loin le fournisseur dominant de bois durs des Etats-Unis. Vient ensuite l'Allemagne qui leur fournit des bois durs tempérés, notamment du chêne et du hêtre, à hauteur de 4% environ des importations totales.

De façon générale, les importateurs et les distributeurs restent optimistes quant aux perspectives pour le bois dur tropical importé, bien que l'accalmie dans le secteur du logement et de



Très demandé: Parquet de jatoba, commercialisé aussi sous le nom de cerisier du Brésil (*Hymenea* spp.)
 Photo: aimablement communiquée par Scottiesdog Woodworks

la construction entraîne à court terme un ralentissement de la demande de bois. Même si elle ne représente encore qu'une très petite proportion de la consommation de bois dur des Etats-Unis, l'utilisation de bois tropicaux a régulièrement augmenté et les espèces tropicales sont de plus en plus utilisées pour des applications telles que les revêtements de sol extérieur et les parquets.

Chute des importations d'acajou du Brésil

Les bois tropicaux importés par les Etats-Unis proviennent en majorité d'Amérique latine. Les autres principales régions d'approvisionnement sont l'Asie du Sud-Est (la Malaisie et l'Indonésie) et l'Afrique occidentale (surtout le Ghana et le Cameroun). *Swietenia* spp. (acajou) a longtemps été l'une des espèces tropicales les plus populaires, ainsi que l'une des plus chères, importées aux Etats-Unis. Historiquement, le Brésil était le plus grand fournisseur, mais les restrictions commerciales ont mis un frein à la plupart des exportations. En conséquence, le Pérou a remplacé le Brésil en tête des fournisseurs d'acajou et, ces dernières années, le bois débité d'acajou a également été obtenu en Bolivie et d'un petit nombre d'autres pays latino-américains.

Les importations d'acajou sont tombées à pic après l'inscription de cette espèce à l'Annexe II de la Convention sur le commerce international des espèces menacées d'extinction (CITES) en 2003. Une inscription exige la délivrance par les Etats-Unis d'une autorisation officielle d'importation et, par le pays exportateur, d'un certificat attestant que l'exportation du produit ne nuit pas à la survie de l'espèce et qu'il a été obtenu conformément à toutes les lois du pays.

Tout l'impact de la réduction des quantités de *Swietenia macrophylla* (acajou grandes feuilles) disponibles commence à peine à être ressenti par les fabricants qui jusqu'ici utilisaient les stocks assez abondants accumulés avant la limitation des expéditions. Les fabricants de meubles et de parquets, ainsi que les détaillants de pièces de menuiserie, commencent à utiliser des substituts, parmi lesquels des espèces moins chères comme *Entandrophragma cylindricum* (sapelli) et *Entandrophragma utile* (sipo, également commercialisé en tant qu'acajou utile ou africain). Les autres espèces communément importées d'Amérique latine sont *Tabebuia* spp. (ipe) et *Peltogyne* spp. (bois d'amarante).

Pour avoir davantage de succès sur le marché des Etats-Unis, les producteurs de bois tropicaux doivent connaître les normes de classement de la NHLA (National Hardwood Lumber Association) et collaborer étroitement avec les importateurs pour pouvoir expédier les dimensions demandées par les fabricants de parquets, de revêtements de sol extérieur et de meubles. Les exportateurs peuvent également augmenter la valeur des débits en expédiant du bois séché au four (de préférence avec un taux d'humidité inférieur à 10%) et en offrant des produits qui sont invariablement de qualité élevée et de dimensions appropriées.

Le parquet de chêne traditionnel en difficulté

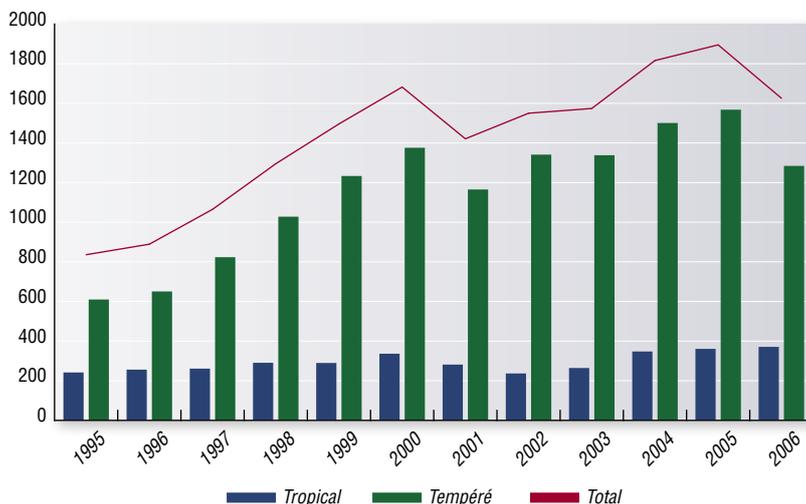
Le marché des revêtements de sol en bois aux Etats-Unis s'est développé assez fermement depuis le second trimestre de la

décennie 90. Les statistiques du gouvernement révèlent que le marché des parquets de feuillus se monte à environ 2 milliards de dollars, mais d'autres études de marché suggèrent qu'il est plus important. La meilleure évaluation des ventes de parquets de feuillus en 2005 les situe à 2,5 milliards de dollars et estime les ventes de parquets lamellés à 1,5 milliard de dollars. Les parquets lamellés se vendant à la moitié du prix, ils ont distancé les parquets de bois feuillu en volume.

Au milieu des années 90, les Etats-Unis importaient des quantités insignifiantes de parquets en bois dur, qui ne représentaient annuellement que 20 millions de dollars environ. En 2005, les importations de parquets de bois dur se sont montées à 371 millions de dollars auxquels sont venus s'ajouter 667 millions de dollars de lamellés. Le grand changement s'est vérifié entre 2002 et 2005, lorsque la Chine a augmenté de façon spectaculaire et décuplé ses expéditions à destination du marché des Etats-Unis, portant leur valeur de 15 millions à 140 millions de dollars. Lorsque le marché du logement aux Etats-Unis s'est replié en 2006, la demande de parquets a légèrement baissé et les importations chinoises sont tombées à environ 115 millions de dollars. Le total des importations de parquets de bois dur en 2006 a été évalué à 347 millions de dollars.

Stabilité

Figure 2: Débités de bois durs importés aux Etats-Unis, 1995–2006 (x1000 m³)



La Chine fournit environ un tiers de tous les parquets de bois dur importés

Bien que la Chine ait fourni aux Etats-Unis environ 30% en valeur de toutes leurs importations au cours des cinq dernières années, un certain nombre de pays producteurs de bois tropicaux, comme le Brésil, Taïwan et l'Indonésie, ont également bénéficié du regain d'intérêt pour les produits pour parquets obtenus ailleurs. Environ un tiers des parquets sont importés de pays producteurs de l'OIBT, y compris la Malaisie, l'Indonésie et le Brésil.

La Chine exporte des produits de parquets d'espèces feuillues tropicales et tempérées produits essentiellement à partir de grumes et de bois débités importés. Celles-ci comprennent des espèces naturelles des Etats-Unis, qui sont expédiées en Chine sous forme de débités pour y être transformées en parquets et ensuite réexportées vers le marché des Etats-Unis, ainsi que des espèces tempérées et tropicales d'Asie, d'Amérique latine et d'Afrique. D'après les enquêtes et les travaux menés sur le terrain pour cette évaluation, on pense qu'environ 65% du total des importations aux Etats-Unis de parquets de bois dur et jusqu'à 80% de celles qui proviennent de Chine utilisent des espèces tropicales pour la fabrication des parquets. Ce qui laisse entendre que les fabriques de parquets européennes et, à un moindre degré, canadiennes produisent également des parquets en bois tropical pour l'exportation au marché des Etats-Unis.

... on pense qu'environ 65% du total des importations aux Etats-Unis de parquets de bois dur et jusqu'à 80% de celles qui proviennent de Chine utilisent des espèces tropicales pour la fabrication des parquets.

Bien que *Quercus* spp. (chêne) ait traditionnellement été l'espèce de choix pour les parquets de bois dur aux Etats-Unis, la demande a évolué vers un plus large éventail d'espèces, y compris de nombreuses espèces tropicales exotiques. Les espèces tropicales les plus demandées sont *Hymenaea* spp. (jatoba), le sapelli, et l'acajou. Le jatoba, également introduit sur le marché en tant que cerisier du Brésil, représente la plus large part du marché des parquets importés, son pourcentage étant estimé à 8%. Alors que *Intsia bijuga* (merbau) était auparavant importé du Sud-Est asiatique, il ne représente de nos jours qu'un volume négligeable des ventes de parquets.

L'étude de marché effectuée par l'organisation Metafore montre que des opportunités se présentent aux fournisseurs de produits de bois dur tropical pour parquets d'augmenter leurs ventes sur le marché des Etats-Unis, et notamment celles de débités de largeur prédéfinie et de produits préfinis pour parquets. En particulier, les espèces de couleur claire qui peuvent être facilement teintées en couleurs uniformes offrent de grandes possibilités. Cette tendance vers une utilisation plus courante de produits préfinis devrait créer d'excellentes perspectives pour les fournisseurs qui peuvent livrer des espèces tropicales moins connues de qualité uniforme.

Bien qu'il existe des possibilités d'augmenter les expéditions de bois dur tropical pour parquets aux Etats-Unis en favorisant les bois certifiés et les bois issus de plantations ou en commercialisant de nouvelles espèces moins connues, il existe

également quelques obstacles majeurs à une expansion de la part de marché du bois tropical. Certains grands importateurs de produits de bois dur aux Etats-Unis sont d'avis que la certification du bois risque de ne pas être un argument de commercialisation très utile, étant donné que nombreux sont ceux du grand public qui se méfient de tous les bois provenant des régions tropicales du monde, qu'ils soient certifiés ou non.

Défis et opportunités à venir

Les producteurs et les exportateurs de produits en bois tropical devront faire face à certain nombre de défis sur le marché des Etats-Unis dans les années à venir. Les grands détaillants feront de plus en plus pression pour assurer la légalité de leurs sources de bois. Certains produits de panneaux devront aussi satisfaire des normes plus strictes imposées dans certaines parties des Etats-Unis (par exemple, les nouveaux règlements sur les taux admissibles des émissions de formaldéhyde des produits de panneaux en Californie). On peut s'attendre également à ce que la demande de produits en bois certifiés augmente, mais probablement pas avant que les approvisionnements ne soient suffisants et stables sans qu'ils soient grevés de surcoûts importants. Jusqu'à présent, le marché des Etats-Unis n'offre pas de supplément, ou peu le cas échéant, pour les produits en bois certifiés. En 2007 et 2008, on peut prévoir que la demande pour la plupart des produits forestiers, originaires du pays ou importés, ralentira en fonction de l'affaiblissement de l'économie et de la régression des mises en chantier.

En dépit de ces problèmes, il y aura toujours d'excellentes opportunités pour les fabricants qui sont prêts à s'adapter aux nouvelles conditions du marché en manufacturant des produits de haute qualité conformément aux spécifications des clients.

Cet article est un extrait du rapport intitulé Tropical Timber Products in the U.S. Market, établi par Seneca Creek Associates et Wood Resources International, LLC à la demande de l'OIBT en octobre 2006. La version intégrale du rapport est disponible auprès du secrétariat de l'OIBT (itto@itto.or.jp)