

LE COMMERCE DES BOIS AUX ETATS-UNIS ET LES POSSIBILITÉS D'IMPORTATION DES BOIS TROPICAUX ⁽¹⁾

THE TROPICAL TIMBER TRADE IN THE U.S.A. AND TROPICAL TIMBER IMPORT POSSIBILITIES PROSPECTS

SUMMARY

The following report has been established by the "Trade Unit" attached to the mission. The possibilities of tropical-wood imports into the U.S. may be considered from two points of view, namely: the satisfaction of needs for which home-grown timbers are inappropriate and the fulfilling of complementary requirements for which home supplies are not available in sufficient quantities.

In the first category only such varieties as mahogany and to a lesser extent, limbo and avodire, are much in demand on the furniture market. There also seems to be prospects for teredo-resistant woods in the south east of the United States.

The second category offers little scope because America is not a country where wood is scarce. If timber is to be made marketable for such purposes, tropical exporters must ensure accurate specifications, regular supply and reasonable prices.

EL COMERCIO MADERERO EN LOS ESTADOS UNIDOS Y LAS POSIBILIDADES DE IMPORTACION DE MADERAS TROPICALES

RESUMEN

El presente informe es el del grupo « Comercio » de la misión enviada a los EE.UU.

Las posibilidades de importación de maderas tropicales por los EE.UU. se pueden considerar desde dos puntos de vista: ya que se trató de satisfacer necesidades que no llenan las maderas del país, o bien como complemento, en el caso de no hallarse maderas indígenas en cantidades suficientes.

En la primera categoría, únicamente son apreciadas en el mercado de maderas finas, la caoba y, en cierta medida, el limbo y el avodiré. También parecen tener buena fama en dicho mercado las maderas resistentes a los tereos, en el Sudeste de los EE. UU.

La segunda categoría ofrece pocos recursos, ya que los EE.UU. no son un país en que falten los bosques. Para vender maderas apropiadas a estos usos, sería preciso que los exportadores pudiesen garantizar especificaciones concretas, un aprovisionamiento regular y precios bastante bajos.

AVANT-PROPOS

Mandat. — Le mandat confié à ce Groupe a été exposé dans un document de l'O.E.C.E. OT/DI/52, Paris, le 20 juin 1950, et formulé dans les termes suivants :

Etude détaillée des conditions du commerce des bois aux Etats-Unis et notamment du commerce des bois tropicaux, et des possibilités d'exportation aux Etats-Unis des bois tropicaux.

Notamment :

Prise de contact avec des importateurs, des industriels et des commerçants traitant des bois tropicaux.

Etude des pratiques suivies en matière d'importation de bois tropicaux et notamment le type de

contrat en usage, les modes de réception, le classement des qualités, le mode de calcul des volumes.

Etude de l'équipement des ports spécialisés dans l'exportation des bois.

Documentation sur les essais d'utilisation aux Etats-Unis de bois durs tropicaux et notamment en ce qui concerne les traverses de chemin de fer.

Prise de contact avec des organismes techniques et commerciaux s'occupant des questions d'utilisation des bois aux Etats-Unis et, notamment avec le Laboratoire de Madison, dans le but d'étudier un programme d'expériences sur les bois tropicaux aux Etats-Unis dans l'esprit des règles et usages auxquels sont soumis les commerçants en bois.

(1) Cette étude est le rapport du groupe « Commerce » de la mission « Bois Tropicaux » qui s'est rendue aux Etats-Unis en fin 1950, rapport qui vient d'être publié par les services de l'O.E.C.E. sous le titre : « Développement des ressources en bois tropicaux » et que nous avons annoncé dans le numéro précédent de notre Revue. Le texte original de ce rapport comporte des mesures américaines que nous avons cru bien faire de convertir en unités métriques pour nos lecteurs français (taux de conversion adopté : 1.000 Board feet = 4 m³ grumes).

N. D. L. R.

Limites imposées à l'étude.

Certains facteurs sont venus limiter l'exécution du mandat confié au Groupe. En effet, les Etats-Unis possèdent une gamme immense d'industries de transformation et de consommation du bois et ont une tendance très marquée à résoudre les problèmes sur le plan régional, tandis que l'Equipe n'a pu visiter dans le délai prévu qu'une certaine partie des Etats de l'Est, et n'a pas eu le temps de se rendre dans le Sud et dans l'Ouest des Etats-Unis.

En outre, les problèmes et les procédés de « mar-

keting » peuvent faire l'objet de démonstrations pratiques comme les opérations de débarquement et de transformation.

Enfin, les négociants éprouvent une hésitation naturelle à discuter de prix et de marchés en ce qui concerne des bois susceptibles de venir concurrencer des intérêts établis. L'Equipe a constaté des conflits d'opinion considérables sur les aspects fondamentaux des méthodes de « marketing ».

Il est donc évident que le présent rapport ne peut traiter que des aspects que l'Equipe a été en mesure d'étudier.

CONDITIONS DU MARCHÉ ET PRATIQUES COMMERCIALES

1° Observations générales

Comme nous l'avons déjà indiqué, les besoins des industries consommatrices de bois aux Etats-Unis sont extrêmement variés et l'on trouvera aux tableaux a et b certains chiffres concernant la production, les importations et les exportations de sciages.

On notera qu'en 1949, le total des importations de bois feuillus tropicaux aux Etats-Unis n'a représenté que 0,224 % de la consommation totale de bois aux Etats-Unis (environ 1 % de la consommation de bois feuillus).

Dans l'ensemble, il n'y a pas pénurie de bois aux Etats-Unis et étant donné qu'il s'agit là d'un marché essentiellement traditionaliste, les bois importés ne trouvent de débouchés que dans un domaine limité : besoins très spécialisés ou régions bien déterminées. Il est permis d'affirmer que désormais, l'abattage annuel aux Etats-Unis a cessé d'être supérieur à l'accroissement naturel des peuplements. La gestion rationnelle des forêts exploitées commercialement, la mise en œuvre de vastes programmes de reboisement et des mesures énergiques de protection contre les incendies permettent, par les résultats déjà obtenus, d'espérer que dans l'avenir l'abattage maintenu à son taux actuel, ne dépassera pas ce que les forêts du pays peuvent raisonnablement supporter. Il faut ajouter qu'en attendant, une grande partie de l'accroissement actuel se compose de très jeunes peuplements et, en particulier dans le cas de certains bois feuillus et de certaines régions, la pénurie se fera encore sentir jusqu'au moment où les nouveaux peuplements auront atteint l'âge où ils peuvent être abattus.

Dans quelle mesure est-il possible de répandre aux Etats-Unis l'emploi des bois tropicaux ? Le problème comporte deux questions principales :

a) Introduction sur le marché de bois ayant des caractéristiques différentes de celles que présentent les essences américaines ; l'acajou, le teck et le greenheart (*Coccoloba rodiaei*) sont des exemples de cette catégorie. On pourrait encore subdiviser cette question et étudier d'une part la possibilité de trouver de nouveaux débouchés pour les essences utilisées, et d'autre part la possibilité d'introduire des essences nouvelles ;

b) Mise sur le marché de bois susceptibles de remplacer les essences américaines qui n'existent qu'en quantités insuffisantes.

Très peu d'essences tropicales entrant dans la première catégorie sont déjà connues sur le marché ; la plus importante est l'acajou (*Swietenia* et *Khaya* seulement) qui ont représenté 60 % en 1948, et 49 % en 1949 du total des importations de

bois tropicaux. L'acajou jouit depuis longtemps d'une grande faveur en tant que bois décoratif et dans les industries du placage et de l'ameublement il n'est pas près d'être détrôné. Certaines autres essences, comme le limbo et l'avodiré ont également pris place sur le marché.

Outre ces essences, dont la vente est fondée sur leurs qualités décoratives, certaines autres, qui se signalent par des qualités remarquables ou même uniques de résistance et de durabilité ont vu leur emploi se développer, en particulier dans les constructions maritimes et dans le bâtiment. Les qualités du greenheart pour la fabrication de pilotes sous-marins par exemple, sont très appréciées et il serait possible d'accroître la vente de bois tropicaux de cette classe. Aucune des essences américaines de quelque importance ne résiste longtemps aux attaques des mollusques térébrants, des tarets en particulier, ni à l'action des termites. Ces insectes posent un problème sérieux dans le Sud des Etats-Unis et les tarets exercent leurs ravages tout le long de la côte, sauf dans l'extrême Nord. La Mission n'a pas eu la possibilité d'effectuer une étude approfondie de ce marché.

La demande de bois tropicaux appartenant à cette deuxième catégorie est faible ou même nulle, mais il semble qu'il soit possible de développer ce marché, tout au moins dans certaines régions, pour la préparation d'ames et de plis de contreplaqués. Toutefois, les informations sur ce point semblent quelque peu contradictoires. La Mission n'a pas pu sérieusement étudier d'autres domaines dans lesquels les essences tropicales pourraient servir d'appoint aux essences américaines. Toutefois les indications recueillies permettent de penser que la possibilité d'introduire des essences tropicales convenant à la confection de parquets, de carrosseries, de manches d'outils, etc., mériterait une étude plus approfondie.

L'introduction sur le marché des Etats-Unis de n'importe quelle catégorie de bois dépend de trois facteurs principaux : quantité, qualité et prix.

Il est essentiel en premier lieu que le volume des approvisionnements demeure constant et que les livraisons soient effectuées sans retard excessif ; à peu d'exceptions près, l'industrie américaine est orientée vers la production en grande série et ne peut tolérer ni interruption ni retard des livraisons de matières premières.

En deuxième lieu, la qualité des bois doit être satisfaisante, garantie et conforme aux spécifications. Ceci implique tant pour les grumes que pour les sciages un classement approfondi, suivant des normes de qualité admises par l'acheteur et le vendeur. Le séchage des bois avant leur expédition a une incidence importante sur la qualité.

En troisième lieu, il est évident que les prix doivent être capables de faire concurrence aux prix américains et répondre à la demande des consommateurs. Les grumes pour placage de revêtement font peut-être exception à cette règle et il semble que le prix de l'acajou en particulier ne soit fonction que de l'importance de la demande en matière d'ameublement de luxe.

2° Pratiques commerciales

Les industries de consommation aux Etats-Unis se procurent des bois tropicaux de différentes manières.

Il arrive parfois qu'un consommateur soit lui-même producteur de bois ou que ses besoins d'approvisionnement en provenance d'une zone ou d'un territoire particulier soient assez considérables pour justifier la présence dans ce territoire d'un représentant. L'acajou d'Afrique occidentale est fréquemment importé de cette manière. Lorsque le volume des affaires traitées n'est pas suffisant pour que l'importateur ait recours aux services d'un représentant qui achète le bois sur place, il peut effectuer ses achats soit par contrat direct avec l'expéditeur avec ou sans l'assistance d'un agent établi dans le territoire producteur, soit par l'entremise d'un négociant installé aux Etats-Unis.

Les intérêts de l'industrie du bois aux Etats-Unis sont représentés par un grand nombre d'associations dont beaucoup sont affiliées à une organisation centrale, la National Lumber Manufacturers Association, qui a principalement pour objectif le développement de cette industrie. Les plus importantes de ces associations, en ce qui concerne les bois tropicaux, sont la Mahogany Association et la Veneer Association.

Les grumes sont généralement achetées au poids mais on se sert aussi parfois de l'échelle Scribner Doyle et il faut tenir compte des conséquences de l'application de ce système lorsqu'on fixe le prix des grumes. L'écart entre le volume des grumes mesurées en appliquant cette échelle et leur volume réel varie suivant la dimension des pièces; l'application du système Scribner Doyle est particulièrement défavorable lorsqu'il s'agit de grumes de faibles dimensions. Dans le cas par exemple d'une grume de 38 centimètres de diamètre, l'échelle Scribner Doyle n'indique que 51 % du volume réel, tandis que dans le cas d'une grume de 122 centimètres elle atteint la proportion plus raisonnable de 80 %. D'autres méthodes, par exemple l'échelle Brereton, sont également appliquées pour mesurer les bois.

Dans les ports, le déchargement du bois s'effectue suivant des méthodes normales, tout au moins dans ceux que nous avons visités. Les ports et les chantiers utilisent un grand nombre de chariots élévateurs et de chariots cavaliers pour la manutention des bois.

3° Classement

Aux Etats-Unis, la vente des bois feuillus nationaux et de certaines essences de bois tropicaux s'effectue presque toujours d'après les normes de classement de la National Hardwood Lumber Association. Il s'agit là de règles complexes dont l'élaboration s'est poursuivie pendant plus d'un demi-siècle de transactions commerciales et qui sont destinées à répondre aux besoins spécifiques des consommateurs. L'application de ces règles

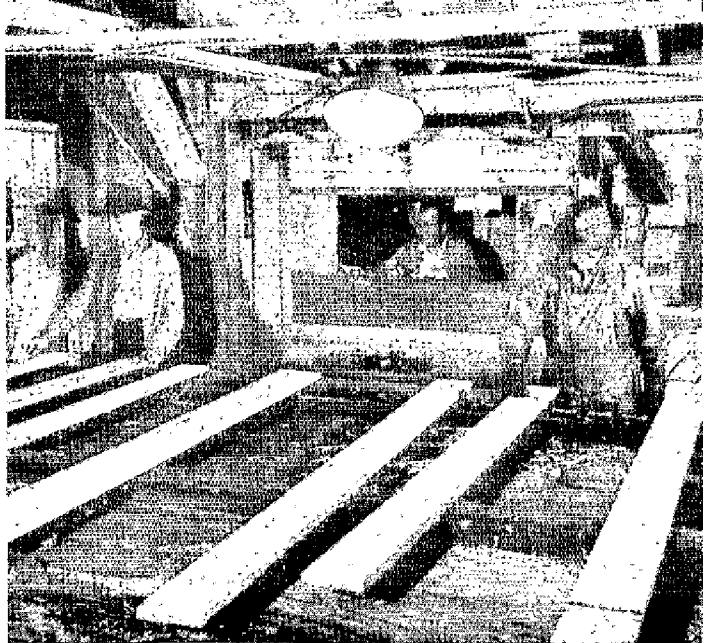


Photo Jack Cash. Cliché « Revue du Bois »

Triage des bois dans une scierie

demande un personnel hautement qualifié et il existe à Memphis (Tennessee) une école de formation professionnelle où les futurs experts suivent des cours d'une durée de six mois. On a essayé de fixer des règles de classement pour les grumes de bois feuillus d'origine américaine, mais aucune de celles qui ont été formulées n'a pu obtenir jusqu'ici un consentement général.

Sans vouloir suggérer l'adoption de l'une ou l'autre de ces règles de classement des sciages ou des grumes d'origine tropicale, il importe de souligner la nécessité absolue d'établir des règles simples de classement pour les bois que l'on cherche à introduire sur les marchés américains. Certains exportateurs et importateurs sont arrivés à s'entendre sur la définition des qualités des grumes et sciages qui peuvent être acceptées, mais si l'on veut ouvrir de nouveaux marchés ou introduire de nouvelles essences, les acheteurs éventuels exigeront nécessairement que les bois livrés soient conformes à certaines spécifications de qualité. Chaque territoire ou groupe de territoires voisins devra établir un classement pour ses propres essences, mais il est souhaitable par ailleurs que les termes utilisés pour le classement soient adoptés universellement.

Il n'est pas douteux que l'on souhaite, dans certains milieux de l'industrie, une normalisation universelle du classement mais c'est là une chose difficile et il n'est pas certain qu'elle puisse être réalisée. Ce qui est sûr c'est que le marché intérieur du bois aux Etats-Unis est régi par des règles de classement très détaillées qui ont été mises au point en tenant compte des transactions considérables, constantes et extrêmement spécialisées dont font l'objet les diverses essences d'origine nationale. Le commerce d'exportation des pays tropicaux pourrait utilement s'inspirer de ces règles, mais étant donné que fort peu de bois tropicaux trouvent des débouchés assurés aux Etats-Unis, il serait prématuré de recommander l'adoption des règles de classement américaines ou, en fait, la normalisation de toutes règles destinées à être appliquées à l'ensemble des essences et des territoires tropicaux.

4° Facteurs déterminant les prix

Ce sont évidemment les prix qu'un marché donné est disposé à payer qui font que ce marché est ou non intéressant pour un fournisseur éventuel. Inversement, le prix auquel un fournisseur peut vendre ses bois sur un certain marché est fonction des frais qu'implique pour ce fournisseur le placement de ses bois sur ce marché. Le prix f.o.b. (qui dans certains territoires comprend également des droits d'exportation) et le fret sont les deux facteurs principaux qui affectent les grumes et bois tropicaux. En outre, certaines catégories de produits forestiers sont grevées de droits d'importation (cf. tableau C) auxquels il convient d'ajouter les frais de transport par rail aux Etats-Unis en ce qui concerne certains marchés. Si tous ces frais atteignent un niveau par trop élevé, peu d'essences peuvent espérer trouver acquéreur aux prix généralement pratiqués aux Etats-Unis.

Le prix f.o.b. d'une essence est variable et, à condition qu'il soit rentable, il s'établira à un niveau résultant du jeu de l'offre et de la demande. Toutefois, des exigences trop élevées de la part des expéditeurs à un moment où il leur est facile d'écouler ces produits sur les marchés mondiaux peuvent faire manquer l'occasion d'assurer à cer-

taines essences des débouchés avantageux susceptibles de se maintenir même lorsque les conditions du marché seront moins favorables. Il convient d'étudier attentivement l'incidence des droits d'exportation pour éviter qu'ils n'aient un effet restrictif sur les échanges.

Les frets ne dépendent pas de l'expéditeur et ils atteignent souvent un niveau qui paralyse le commerce. Par exemple, tant que les frets atteindront 27 dollars la tonne pour les grumes d'Afrique occidentale, les producteurs n'auront intérêt à exporter aux Etats-Unis que des essences de grand luxe et très coûteuses. Les prix que l'on peut obtenir sur la côte Est des Etats-Unis pour les essences autres que les essences à placage de revêtement, ne laissent qu'une marge de bénéfices très étroite. Le transport par rail vers les Etats de l'Ouest s'élève approximativement à 11 dollars la tonne, de sorte que les essences utilitaires que ces marchés pourraient absorber sont grevées de frais de transport qu'elles ne peuvent supporter. Toutes les mesures qui pourront être prises en vue d'obtenir une réduction massive des frets maritimes rendraient un immense service aux territoires d'outre-mer qui peuvent approvisionner les marchés des Etats-Unis en bois feuillus d'utilisation générale et qui sont tout disposés à le faire.

BESOINS PARTICULIERS DES MARCHES

1° Industries des placages, du contreplaqué et du meuble

Ces industries étroitement apparentées, utilisent des grumes de résineux pour déroulage de contreplaqués courants, et des grumes de feuillus pour la préparation de contreplaqués courants, plis extérieurs, âmes et placage décoratifs. Elles ont également besoin de sciages pour la fabrication de meubles en bois massif et d'âmes de contreplaqués, et importent des quantités restreintes de placages de plateaux de contreplaqués et même de placages poncés.

a) Grumes et plateaux à placages.

1) *Contreplaqués communs, âmes et plis extérieurs*

a) *Contreplaqués communs.* — Les principales essences utilisées pour les contreplaqués communs sont le pin de Douglas, le tulipier, l'eucalyptus et le tilleul d'Amérique; le bouleau et l'érable sont aussi utilisés, principalement comme placage de revêtement. Aux Etats-Unis, les contreplaqués communs standard se présentent sous forme de panneaux 2,40 x 1,21 mètres en 6 millimètres d'épaisseur, à trois plis. Cette industrie atteint un volume de production considérable et son premier objectif est par conséquent de s'assurer un volume important de fortes grumes de qualité uniforme. Il ne semble donc pas probable, sauf dans des conditions exceptionnelles, que les feuillus tropicaux puissent se faire une place sur le marché. Toutefois, selon certains renseignements, les usines des Etats du Sud, de Nouvelle-Angleterre et des Etats des Grands Lacs auraient des difficultés à se procurer des grumes et il se pourrait donc que les grumes à dérouler importées trouvent acquéreur dans les Etats de l'Est et dans la région des Grands Lacs. Le prix courant des grumes à dérouler s'établit aux environs de 24 à 30 dollars le mètre

cube système Scribner Doyle, livrées usine, et il est possible que les fournisseurs bénéficiant de frets maritimes relativement bas puissent à l'avenir vendre leurs marchandises aux usines ayant accès à l'Océan. Il resterait naturellement à satisfaire les exigences de qualité, de quantité, etc.

b) *Plis extérieurs et âmes.* — Les placages décoratifs en bois feuillus pour plis extérieurs sont montés sur plis intérieurs ou sur âme épaisse recouverte d'un pli en bois feuillu. Les bois résineux ne peuvent pas être utilisés à ces fins, et les exigences générales sont: grumes de bonne qualité et de bonne taille pour réduire le pourcentage de pertes, approvisionnements abondants et assurés, prix de concurrence, bonnes propriétés de déroulage et de collage. L'aspect, les variations de teinte et les petits défauts sont sans importance. Le bois généralement utilisé à ces fins est le tulipier et, dans les régions où l'on dispose de cette essence, il est peu probable que l'on arrive à lui en substituer une autre. Les autres essences sont l'eucalyptus, le bouleau, le tilleul d'Amérique et l'acajou des Philippines. On les transforme en plis extérieurs, par déroulage ou tranchage. Pour les ouvrages de qualité, on préfère obtenir par tranchage les placages de revêtement, le pli présentant ainsi un fini meilleur et plus stable.

Des renseignements précis, émanant toutefois de régions strictement délimitées, indiquent que les approvisionnements en eucalyptus et en tulipier commencent à ne plus suffire aux besoins, de sorte que les essences tropicales appropriées pourraient trouver, comme le contreplaqué commun, un marché éventuel sur la côte Est et dans les Etats des Grands Lacs si les quantités, qualités et prix pouvaient soutenir la concurrence.

c) *Placages de revêtement.* — Le marché des placages de revêtement est surtout sensible à deux facteurs: l'aspect du bois et les habitudes acquises. Le goût du public, qui se modifie progressivement,

est hostile aux bois moins connus ; les vingt dernières années ont vu considérablement remonter la popularité de l'acajou, tandis que plus récemment la demande a surtout porté sur les bois « blonds » que les nouvelles tendances en matière de décoration d'intérieurs et d'ameublement ont mis à la mode.

D'une manière générale, les types de bois les plus demandés sont le chêne blanc, le noyer, l'acajou et les bois « blonds », alors que les placages de fantaisie le sont, beaucoup moins.

Le chêne blanc est tranché sur quartier ou faux-quartier de manière à faire apparaître la maillure si demandée aujourd'hui. Le placage de chêne jouit d'un marché solide et il ne semble guère probable que les bois tropicaux puissent lui faire concurrence.

Le bois de noyer très figuré, veiné ou roncé, est moins demandé que par le passé. Par contre, les placages plus simples de noyers américains sont toujours aussi recherchés. Les approvisionnements sont nettement insuffisants, et les prix très élevés. Comme la demande reste ferme, il serait sans doute possible d'introduire sur le marché les espèces tropicales qui, par leur couleur, leur grain et autres caractéristiques rappelleraient suffisamment le noyer.

Les placages d'acajou sont plus demandés que jamais. De tradition, l'acajou jouit d'une réputation de qualité et même de luxe, accentuée par une publicité adroite. Sa riche apparence, la facilité avec laquelle il se travaille et sa stabilité, la grande dimension et la qualité des grumes que l'on peut obtenir, sans compter le charme ancien de son nom, placent l'acajou dans une catégorie à part.

Actuellement l'Amérique Centrale et l'Amazonie fournissent de faibles quantités, et l'Afrique Occidentale des quantités très supérieures. Néanmoins, la demande dépasse l'offre et, au cours des six à neuf derniers mois, le prix des grumes d'acajou f.o.b. ports d'Afrique Occidentale, est passé de 15 à 30 livres sterling la tonne, soit environ 15.000 à 30.000 francs la tonne.

Les stocks de placage d'acajou sont très au-dessous de la normale par suite de la forte demande des fabricants de postes de télévision. Les Etats-Unis disposent en temps normal de stocks de placages constitués comme suit :

Acajou	14	millions de m ³
Autres essences tropicales	2,32	— —
Essences nationales	16,25	— —

On estime que la consommation actuelle de placage d'acajou représente approximativement 4,645 millions de mètres carrés par mois, ce qui équivaut au total de la consommation moyenne de tous les autres placages réunis.

Le bois est importé en grumes non équarries de 60 centimètres et au-dessus (76 centimètres si possible et davantage) et d'une longueur de 4 mètres au moins. Bien que certains industriels se plaignent d'avoir reçu des grumes de qualité inférieure ou variable, les bois que nous avons vus dans les usines étaient d'excellente qualité. Les Etats-Unis ont importé une certaine quantité d'acajou sud-américain sous forme de plateaux débités sur quartier, pratique évidemment avantageuse puisqu'elle permet de n'embarquer que des bois propres à la fabrication de placages. Ces plateaux ne semblaient présenter aucun défaut majeur, mais leur production est une opération extrêmement délicate qu'il n'est pas toujours possible de réaliser dans le pays d'origine.

La plupart des placages sont tranchés sur

quartier, encore qu'une petite partie en soit tranchée à plat. L'épaisseur standard est 0,9 millimètre. Les parties de la grume qui ne se prêtent pas au tranchage sont transformées en planches. Tous les placages provenant du même plateau sont empliés dans l'ordre où ils ont été débités. On extrait des échantillons de chaque pile et les ventes s'effectuent d'après ces échantillons.

L'utilisation du terme « acajou » a été clairement définie par la « Fair Trade Practices Act » et seuls les bois de l'espèce *Swietenia* et *Khaya* peuvent être vendus aux Etats-Unis sous ce nom, dont ne peuvent se parer les autres bois, même étroitement apparentés, de la famille des Méliacées. L'acajou des Philippines (*Dipterocarp*) constitue la seule exception à cette règle et il peut être vendu sous le nom d'acajou, à condition d'y ajouter le qualificatif « des Philippines ».

Il semble donc que les possibilités de vente des bois d'apparence comparable à celle de l'acajou soient assez limitées ; tant que l'on disposera d'acajou véritable, celui-ci sera préféré aux essences analogues même si la différence de prix est assez sensible.

Depuis quelques années, les placages de feuillus clairs se vendent mieux. Dans ce groupe, le bois idéal est la primavera mais les approvisionnements sont actuellement très limités et de mauvaise qualité. D'une façon générale, on demande actuellement des bois unis mais les bois à dessin moucheté font l'objet d'une demande variable. Le limbo, l'avodiré et le frêne sont très utilisés et l'on va jusqu'à décolorer l'acajou pour concurrencer ces bois. Il y aurait là un très net débouché pour les feuillus tropicaux clairs du type primavera.

La vente des feuillus à bois plus voyant, convenant à la marqueterie, l'incrustation, etc., est restreinte mais assez régulière. Parmi les essences de ce genre utilisées aux Etats-Unis, on trouve surtout le bois serpent (*zebrano*) et l'ébène de macassar. A ce propos, on nous a fait savoir qu'il y aura toujours un marché pour petites quantités de grumes de bois décoratifs. S'il est peu probable que les grandes usines travaillant en série s'intéressent aux livraisons de volume restreint, on pense que l'on pourra trouver un marché restreint mais intéressant parmi les fabricants de petits meubles de qualité.

b) Bois de menuiserie.

Les meubles en bois massif sont classés qualitativement selon le bois dont ils sont faits. La plupart des meubles de bonne qualité sont en noyer, chêne, érable et merisier pour les essences nationales, en acajou et en limbo pour les essences tropicales, bois qui tiennent également la tête dans le domaine des placages décoratifs.

Une grande partie du bois nécessaire à la fabrication de ces meubles est tirée des grumes après prélèvement des plateaux pour placages ou de grumes à placages de qualité inférieure. On importe en outre, sous forme de sciages, le plus souvent en provenance d'Amérique Centrale et de l'Amazonie, le reste de l'acajou dont l'industrie du meuble a besoin.

Les meubles bon marché sont fabriqués en feuillus américains, hêtre, bouleau, eucalyptus, peuplier, etc. On les travaille de manière à imiter les bois de meilleure qualité auxquels ils sont apparentés, ou on les transforme en articles utilitaires bon marché.

Les exigences mentionnées en ce qui concerne les grumes pour placages s'appliquent également au marché du bois de menuiserie. Il semble toutefois

qu'il soit moins difficile d'introduire de nouvelles essences sous forme de sciages que sous forme de grumes pour placages. Sous réserve que le bois soit convenablement classé et séché, les détériorations en cours du transport tendent à être moins considérables et l'on peut réaliser des économies appréciables sur le fret par rapport au pourcentage d'utilisation. Une étude des marchés, qui permettrait d'expédier des bois débités à la taille exacte qu'exige la fabrication de certaines pièces de meubles (« bed rails », par exemple) ouvrirait peut-être des débouchés intéressants aux territoires producteurs qui disposent de scieries appropriées. Il serait très avantageux d'expédier des produits finis, de transport plus économique, sciés aux mesures exactes, bien présentés et plus attrayants pour l'acheteur que des grumes dont le rendement final est incertain.

c) Contreplaqués et placages.

Les Etats-Unis importent certaines quantités des contreplaqués du Canada, du Japon, d'Italie, de Finlande et du Brésil bien que les droits d'importation représentent 40 % de la valeur départ usine (20 à 25 % dans certains cas, cf. tableau 0). Il ne semble pas probable que ce marché puisse être conquis actuellement, sauf dans des circonstances exceptionnelles qui dépendent de la valeur relative des devises ou en cas de conditions fiscales et politiques particulièrement favorables.

Autrefois, certaines variétés spéciales de placages décoratifs étaient importées d'Europe; mais il semble qu'à présent le volume de ces importations soit négligeable.

2° Pilots-bois de construction (travaux hydrauliques, portuaires, etc.)

L'itinéraire du voyage ne permettait pas l'étude de ce marché, mais des dispositions ont été prises pour permettre à certains des membres de la Mission de visiter des ports de la côte Est.

a) Pilots.

A. — En raison de son littoral très étendu, l'Amérique s'intéresse particulièrement au développement de ses installations portuaires qui assurent les communications maritimes entre les différents points de la côte et avec l'étranger. Les installations portuaires de toute catégorie consomment de très grandes quantités de bois d'œuvre. Les pilots, particulièrement les bois de 18 mètres et davantage, sont très demandés; les principaux bois dont on se sert actuellement sont le pin, le chêne et, plus encore, le greenheart. Le pin et le chêne sont généralement traités à la créosote. Les principales qualités que l'on demande aux bois pour constructions maritimes dépendent dans une certaine mesure de leur destination, mais l'on peut néanmoins les classer, d'une manière générale, comme suit :

Durée d'emploi considérable et haute résistance aux mollusques térébrants, en particulier aux tarets. Aucun des bois d'origine américaine n'est suffisamment résistant, mais un traitement approprié à la créosote peut prolonger leur durée d'utilisation.

Grande force mécanique et résistance aux frottements. Certains bois tropicaux présentent ces propriétés. Il ne fait pas de doute que dans ce domaine des possibilités assez étendues soient ouvertes aux bois tropicaux. Le chêne et le pin, même traités à la créosote, résistent relativement peu de temps dans des eaux infestées de tarets, d'où des frais de main-d'œuvre et de remplacement très élevés. Le pilot, durable et résistant par na-

ture, possède encore sur les pilots traités à la créosote cet avantage qu'on ne risque pas, en le travaillant, d'exposer à l'eau de mer des parties vulnérables. Bien que le greenheart soit déjà établi sur le marché, il doit être possible d'y introduire d'autres bois tropicaux résistants à l'attaque des tarets. A noter, toutefois, qu'il est très difficile de transporter les grandes longueurs nécessaires. Peu de navires ont des cales pouvant tenir des pilots de 18 à 21 mètres de long et les armateurs ne disposent généralement pas de cargos pouvant accepter des charges de pont. Des essais effectués avec des navires de débarquement (L.S.T.) ont donné d'assez bons résultats.

b) Poteaux pour lignes de transmission.

La Mission n'a pas estimé nécessaire de procéder à une enquête sur le marché des poteaux de faible longueur (poteaux téléphoniques, etc.) car rien ne semble indiquer que les bois tropicaux soient en mesure de faire concurrence en volume ou en prix aux poteaux fabriqués aux Etats-Unis par une industrie extrêmement bien organisée.

c) Sciages.

Des quantités considérables de gros sciages sont utilisées pour les superstructures des digues, jetées, « wharfs », ponts, etc. Là aussi, les principales propriétés requises sont la durabilité, la résistance au frottement et un degré de force considérable. Pour les constructions extérieures, on utilise principalement le bois de pin traité à la créosote et il semble certain que quelques-uns des bois tropicaux pourraient trouver un débouché dans ce domaine. Le bois utilisé pour les planchers des entrepôts et des quais doit pouvoir résister à l'usure qu'entraînent les opérations de chargement et de déchargement sans qu'il soit nécessaire de le remplacer souvent. Certaines variétés de feuillus tropicaux ont des propriétés de résistance qui surpassent largement celles des espèces américaines utilisées dans le commerce.

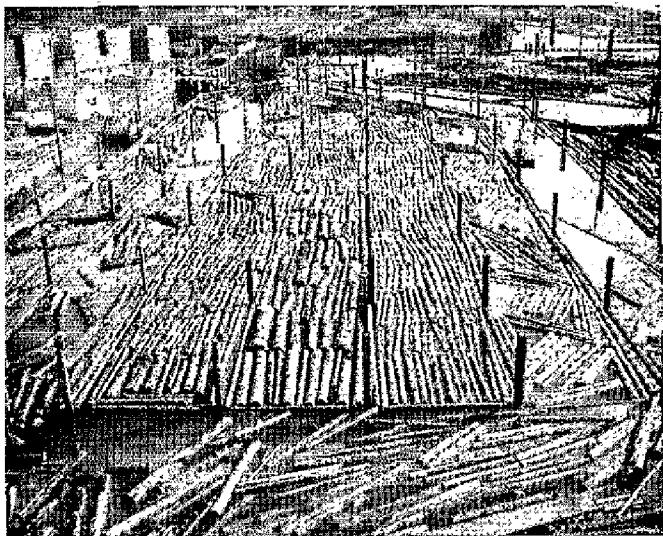
3° Autres utilisations

Nous avons déjà indiqué qu'il existe aux Etats-Unis une gamme très étendue d'industries utilisant le bois et qu'il ne nous a été possible d'étudier qu'une partie très restreinte de ce domaine.

L'équipe n'a pas étudié les débouchés importants qui s'offrent au bois de charpente, au bois pour usines et aux traverses étant donné qu'il ne semble guère possible d'introduire prochainement les bois tropicaux sur ces marchés extrêmement bien organisés et où la concurrence est vive.

Il semble que des pénuries locales ou régionales se fassent sentir en ce qui concerne les lames pour planchers fabriquées jusqu'à présent en feuillus d'origine américaine; les principales essences dont on se sert actuellement sont le chêne et, dans une moindre mesure, l'érable, tandis que les bois résineux sont souvent utilisés dans les constructions à bon marché. Une étude de ces marchés serait certainement intéressante, car il existe sans aucun doute un grand nombre de feuillus tropicaux susceptibles d'être utilisés à ces fins; si l'on arrive à organiser la production de manière satisfaisante, il sera possible d'envoyer du bois pour lames de parquet et même des parquets finis.

L'industrie de construction de wagons consomme de grandes quantités de chêne américain; une seule compagnie ferroviaire aurait ainsi utilisé 430.000 m³ de ce bois en cinq ans pour la construction de wagons de marchandises. Ce marché mérite également d'être étudié.



1



2

1 ET 2. — *Triage du bois dans une scierie*
(Clichés « Revue du Bois »)

3. — *Le Lift-truck bien employé aide beaucoup au chargement des wagons*

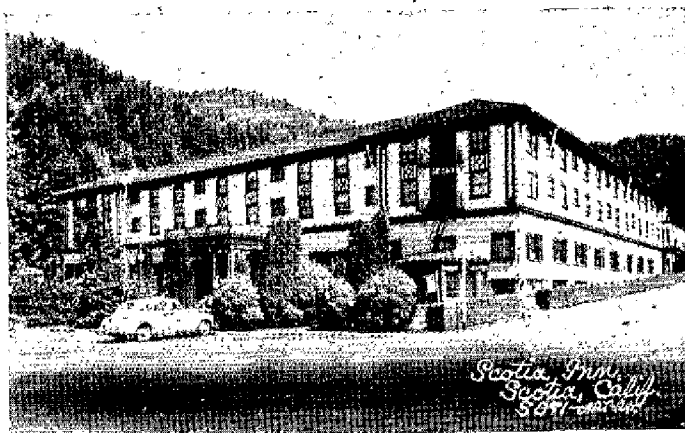
4 ET 5. — *Deux exemples de bâtiment en bois : 4. le « Scotia Inn », hôtel construit par la Pacific Lumber Co. ; 5. la Banque de Scotia, Californie*



3



4



5

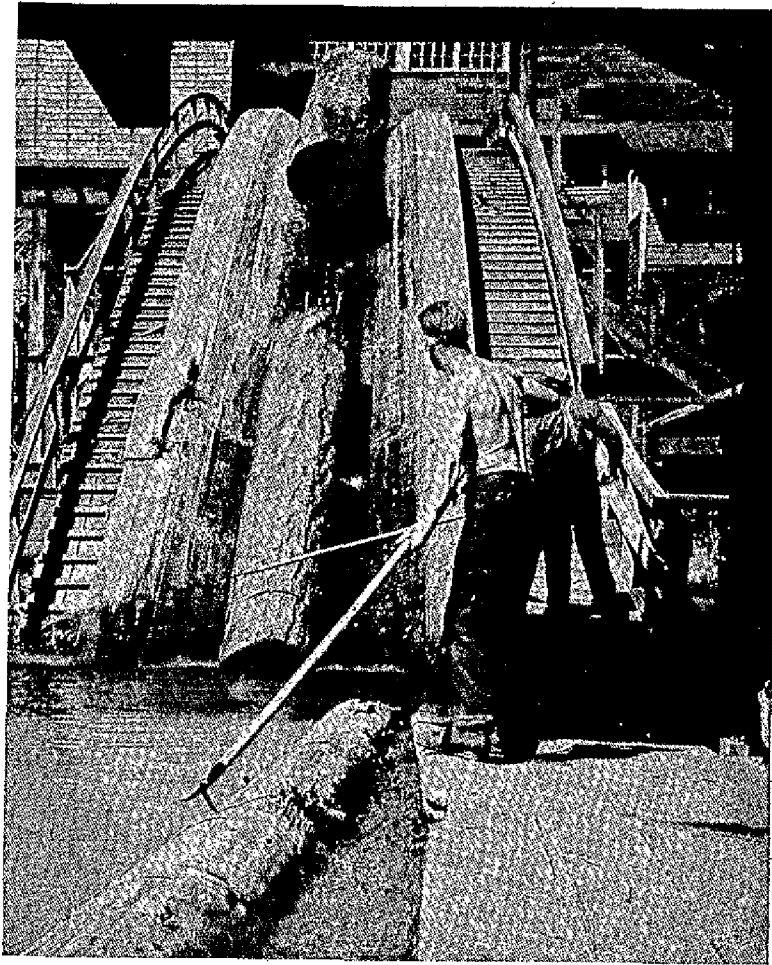


Photo Jack Cash. Cliché « Revue du Bois »

La mécanisation des manutentions est, aux Etats-Unis, un des grands facteurs d'abaissement des prix de revient

Moyens de manutention desservant un plan incliné pour le triage des bois débités

Photo Allouard



Nous n'avons pas étudié la possibilité d'accroître le volume de feuillus tropicaux consommés par l'industrie des constructions maritimes, mais on ne saurait négliger ce secteur.

On estime que des débouchés pourraient être trouvés pour les feuillus tropicaux dans un certain nombre d'industries secondaires ; citons, par exemple, la fabrication de manches d'outils, d'instruments scientifiques et d'instruments de musique,

de fouets, de bobineuses, de broches, etc., pour l'industrie du textile, de queues de billard, etc. La mise au point de techniques coûteuses, telles que « bois reconstitués » et « bois améliorés » (imprégnés de résine et rendus plus denses) destinés à fournir des matériaux à grande résistance, semble indiquer que des bois tropicaux présentant les mêmes caractéristiques pourraient trouver des débouchés dans ce domaine.

SITUATION EN MATIERE D'APPROVISIONNEMENT

L'équipe avait à l'origine l'intention d'examiner l'état des ressources dans les différents territoires producteurs par rapport aux marchés des Etats-Unis, mais elle s'est rapidement rendu compte que sa composition ne lui permettait pas d'entreprendre cette étude ; elle a donc dû se borner à formuler certaines considérations générales sur les éléments qui lui semblent de nature à affecter les approvisionnements dans la plupart des territoires.

Ces territoires ont atteint des stades de développement très différents et les problèmes qu'ils ont à résoudre ne sont pas les mêmes ; il faut donc se garder d'une généralisation absolue.

On ne saurait trop souligner que l'exploitation rationnelle des forêts tropicales d'essences mélangées est conditionnée par l'élargissement de la gamme des essences mises sur le marché. Parmi les pays producteurs, nombreux sont ceux qui n'exploitent encore qu'une faible proportion des essences susceptibles d'être commercialisées. Cette situation résulte en grande partie de l'état actuel des communications intérieures ; tant que l'on ne disposera pas de moyens de transport suffisants et peu coûteux pour amener les bois jusqu'aux ports d'embarquement, et tant que les taux de fret seront aussi élevés par rapport à la valeur du

produit, il ne sera pas possible de développer les exportations d'essences autres que celles qui sont destinées à des usages spéciaux.

Il faut aussi tenir compte d'autres facteurs, tels que les droits d'exportation et d'importation sur le bois et les droits d'importation sur l'équipement industriel et les combustibles, qui tendent à accroître les coûts de production et limitent, par conséquent, les possibilités de concurrence des bois tropicaux.

Dans certains territoires, sinon dans tous, on ne s'attache pas suffisamment à fournir du bois de haute qualité, particulièrement dans le cas des sciages ; un grand nombre d'usines ont un équipement désuet, mal entretenu, et leur production s'en ressent ; le classement et le séchage du bois sont souvent insuffisants ; et comme on n'utilise ni fongicide, ni insecticide, on compromet injustement la réputation des bois tropicaux légers.

L'existence d'un marché national ou régional situé dans les territoires producteurs ou dans leur voisinage, et qui absorberait les essences et les qualités difficilement exportables vers d'autres marchés, contribuerait grandement à consolider ou à développer le commerce d'exportation.

CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS

Ce rapport n'est pas fondé sur une étude détaillée du marché et se borne à indiquer dans ses grandes lignes la situation actuelle du marché et les possibilités d'évolution. On trouvera dans les paragraphes ci-dessous le résumé des principales conclusions, ainsi que certaines recommandations.

1° Evolution du marché

LA MISSION EST PARVENUE AUX CONCLUSIONS SUIVANTES :

a) Bien que les Etats-Unis ne souffrent pas d'une pénurie générale de bois, la gamme des essences nationales existantes ne répond pas à tous les besoins des industries consommatrices ; aussi certaines essences tropicales décoratives et unies occupent-elles déjà une certaine place sur le marché du bois des Etats-Unis.

b) Certains feuillus américains courants commencent déjà à faire défaut et il est probable que la situation s'aggravera à l'avenir, avant que se fassent sentir les résultats d'une exploitation régulière et du reboisement.

c) Si l'on veut tenter de faire adopter les essences tropicales sur le marché des Etats-Unis, il est indispensable de veiller à avoir toujours en stock les

quantités nécessaires à maintenir la qualité à un niveau satisfaisant et à fixer des prix étroitement alignés sur la demande.

d) On trouve aux Etats-Unis trop peu de renseignements autorisés sur les qualités et les quantités de bois tropicaux disponibles ; de leur côté, les techniciens et les commerçants en bois tropicaux établis dans les territoires producteurs possèdent peu d'informations détaillées sur les besoins des industries américaines consommatrices de bois.

C'est pourquoi la mission présente les recommandations suivantes :

i) Il conviendrait que l'O.E.C.E. crée aux Etats-Unis un Bureau des Bois Tropicaux chargé de :

A. -- Réunir et collationner les informations de toutes sources concernant les ressources en bois tropicaux des territoires d'outre-mer, les propriétés physiques et techniques de ces bois, ainsi que leurs utilisations actuelles et possibles.

B. -- Etudier à fond le marché américain en vue de découvrir les pénuries actuelles que les bois d'origine tropicale pourraient compenser et de déterminer les marchés locaux ou spécialisés sur lesquels les bois tropicaux pourraient prendre une place.

C. — Mettre un service d'information sérieux à la disposition des industries consommatrices des Etats-Unis, ainsi que des milieux officiels et commerciaux des territoires tropicaux.

D. — Par la publicité, et en stimulant en même temps l'intérêt des producteurs pour les possibilités offertes par le marché américain, créer des conditions favorables à l'expansion des ventes de bois tropicaux aux Etats-Unis.

ii) Il serait souhaitable que les entreprises privées qui ont déjà obtenu certains succès dans ce domaine poursuivent et intensifient leurs activités et que les gouvernements intéressés leur accordent tout leur appui (attribution de dollars en particulier).

2° Production et disponibilités

Nous avons déjà souligné que le problème des quantités disponibles n'est pas le même dans tous les territoires tropicaux intéressés. Il ne peut donc être question que de conclusions et de recommandations générales, que l'on appliquera avec discrimination aux divers territoires.

LA MISSION EST PARVENUE AUX CONCLUSIONS SUIVANTES :

a) L'exploitation complète des ressources en bois des territoires d'outre-mer a été plus ou moins entravée par l'insuffisance des moyens de transports intérieurs, des ports et des installations portuaires destinés à la manutention du bois.

b) L'absence d'un équipement mécanique capable de répondre aux besoins de l'industrie forestière moderne a freiné l'exploitation des abondantes sources de bois et a maintenu les coûts de débarquement à un niveau dangereusement élevé.

c) Au stade actuel du développement des territoires producteurs et des marchés, on tend à abandonner progressivement les exportations traditionnelles de grumes pour les remplacer par des exportations de sciages produits sur place.

d) Les progrès des industries du sciage et de la transformation sont entravés par les difficultés que rencontre l'achat de l'équipement approprié et, dans une certaine mesure, par l'absence d'une main-d'œuvre locale spécialisée.

e) L'exportation des essences tropicales vers les Etats-Unis et vers d'autres marchés est également freinée par le fait que les grumes et certaines essences de sciages ne sont pas protégées contre les tarets et les altérations, que le classement des bois est insuffisant et leur séchage défectueux.

f) Les taxes locales sur le fuel-oil, les droits d'importation sur les machines et l'équipement, ainsi que les droits d'exportation et d'importation sur le bois, contribuent à élever les prix et rendent la concurrence encore plus difficile sur un marché presque fermé déjà.

g) Les taux excessifs de fret constituent peut-être le plus gros obstacle à l'encontre des ventes de bois tropicaux, car ces derniers ne peuvent se faire une place sur les marchés qu'à des prix de concurrence.

LA MISSION PRÉSENTE DONC LES RECOMMANDATIONS SUIVANTES :

i) Les territoires intéressés devraient être invités à réviser leurs réseaux de transports intérieurs et à les développer (en particulier les routes et les voies ferrées) à un degré qui permette d'assurer le transport des bois et autres ressources naturelles.

ii) Ils devraient construire des installations portuaires, si elles n'existent déjà, pour le chargement, le déchargement et le stockage des grumes et des sciages.

iii) On devrait développer dans toute la mesure du possible les industries du sciage et de la transformation dans les territoires d'outre-mer, et orienter dans ce sens l'exportation des bois.

iv) Il conviendrait de permettre une meilleure mécanisation du débarquement en mettant à la disposition des exploitants de plus grandes quantités de matériels.

v) Il faudrait accorder aux exploitants une aide financière pour l'achat du matériel de débarquement et de sciage, y compris les pièces détachées. Lorsque ce sera nécessaire, des dollars des Etats-Unis devraient être débloqués à ces fins.

vi) Les taxes restrictives sur le fuel-oil, utilisé pour le débarquement et la transformation des bois devraient être supprimées, ainsi que les droits d'importation sur les machines et l'équipement nécessaires au développement industriel.

vii) Les droits d'exportation sur le bois, qui dépendent des différents territoires, devraient être à tout le moins modifiés de façon à ne pas gêner la production d'une essence destinée à un marché déjà très encombré.

viii) Des dispositions devraient être prises en vue d'assurer la formation technique de mécaniciens qualifiés et autres artisans nécessaires à une industrie en voie de perfectionnement technique.

ix) L'industrie devrait s'attacher plus à la qualité des bois produits, que ce soit sous forme de grumes ou de sciages, et, avec l'assistance des gouvernements intéressés, développer et encourager tout particulièrement les techniques de classement, de séchage et de conservation.

x) Il conviendrait de réviser les taux de frets et d'intervenir vigoureusement auprès des autorités compétentes dans les cas où ces frets seraient jugés excessifs.

La dédoubleuse verticale à grande production est un engin continu qui permet d'abaisser les prix de revient

Photo Jack Cash. Cliché « Revue du Bois »



TABLEAUX (1)

a) Consommation de bois aux États-Unis en 1949 (2)

(en milliers de mètres cubes)

	Bois résineux	Bois feuillus	Total
Production de sciages	65.460	15.760	81.229
Importations de sciages	3.363	326	3.689
Grumes pour déroulage d'origine nationale et importées, exprimés en milliers de m ³ sciés.	2.140	2.124 (3)	4.264
Parquets (production)		1.989 (4)	1.989
	70.972	20.199	91.171

(1) Taux de conversion : 1.000 board feet = 2,365 sciages.

(2) A l'exclusion des traverses de chemin de fer.

(3) Estimations.

(4) Chêne 1.862

Erable 127

1.989

b) Importations de bois feuillus tropicaux aux États-Unis

1948	Sciages	Grumes	Pilotis	Total
Acajou	61,8	133,1		194,9
Autres	46,5	81,4	2,1	130,0
	108,3	214,5	2,1	324,9
1949	Sciages	Grumes	Pilotis	Total
Acajou	41,4	58,8		100,2
Autres	55,7	48,1	0,8	104,6
	97,1	106,9	0,8	204,8

c) Droits d'importation et taxes appliqués aux États-Unis

GRUMES ET SCIAGES

On trouvera ci-dessous un résumé des droits de douane et des taxes sur les sciages et les grumes imposés aux États-Unis en application des paragraphes 401, 402, 403, 404, 405, 406, 409, 1.803, 1.804, 1.805 et 1.806 de la Loi amendée sur les Tarifs Douaniers de 1930 (Tariff Act) et de la Section 3.424 du Barème Fiscal (Internal Revenue Code). Les taxes à l'importation sont payables en même temps que les droits de douane et constituent en fait un supplément de droits.

Le taux des droits *ad valorem* est fondé sur la valeur des marchandises calculée conformément à la section 402 de la Loi sur les Tarifs Douaniers. La valeur d'une marchandise est le prix auquel ce produit ou un autre produit similaire est mis en vente libre dans le pays d'exportation et à la date de son exportation (a) en vue de sa consommation dans le pays, ou (b) en vue de son exportation aux États-Unis, le plus élevé de ces deux prix étant pris pour base. La loi prévoit d'autres bases de calculs lorsque cette formule n'est pas applicable.

Le coût des matériaux et de la main-d'œuvre nécessaires à l'emballage des produits entrent dans la valeur imposable. Le fret, les droits de port, les assurances maritimes et les frais d'établissement de factures ne sont pas imposables.

Sauf indication contraire, les droits de douane et les taxes sont établis pour 1.000 board feet de marchandise. Le board foot représente un pied de long, un pied de large et un inch d'épaisseur; ou un volume équivalent. Le volume de la marchandise est établi en vue de fixer les droits et taxes, sans tenir compte des pertes qu'entraîneront les opérations de rabotage, de rainage et de bolvetage.

GRUMES, BILLES, ETC.

1. Bois ébranché, dégrossi ou équarri autrement que par sciage :

— Sapin, pin, épicéa, sapin du Canada et mélèze : droit de douane 50 cents ; taxe : néant.

— Tous autres : droit de douane et taxe : néant.

On entend par bois équarris ou dégrossis des grumes ou billes ébranchées dont les faces ont été aplanies à l'herminette, à la hache ou tout autre outil sauf la scie. Le bois doit avoir une section

de 15 X 15 cm. ou davantage et au moins 15 cm. de côté.

— Bois ronds de sapin, pin, épicéa, sapin du Canada ou mélèze ; s'ils sont principalement utilisés comme poteaux et pour la construction de jetées :

Droit : 50 cents ; taxe : néant.

Tous autres bois ronds : droits et taxes : néant.

On entend généralement par bois ronds des grumes ou billes ébranchées, écorcées ou non, ayant ou non subi un traitement de préservation.

3. Billes et bois à pâte : droit et taxe : néant.

Les billes sont des sections d'arbres abattus destinés à servir de matière première pour la fabrication de sciages, de placages, etc. Les principaux bois feuillus tropicaux importés aux Etats-Unis sont l'acajou, le lignum vitae, le cèdre d'Espagne, le buis, le bois de rose, l'ochrome, l'acajou blanc, le cocobolo, le « greenheart », le teck, le « satinwood » et l'ébène. Les bois feuillus des régions tempérées comprennent le bouleau, le tilleul d'Amérique, le tremble, l'érable, le chêne, le hêtre, l'orme et le frêne. Les bois résineux comprennent le pin, le sapin, l'épicéa, le sapin du Canada, le cèdre, le cyprès, le séquoia et le mélèze.

4. Bois de feu, y compris les briquettes de sciure de bois ou d'écorce, et autres déchets de sciage ou rabotage : droits et taxes : néant.

5. Bois à l'état de brut sans désignation spéciale : Droit de douane : 10 % ; taxe : néant.

Cette classification ne comprend que les objets ne figurant pas dans la catégorie des billes, bois d'industrie, poteaux, pilots et autres produits forestiers connexes non manufacturés, et classés comme sciages, objets en bois, ni billes dégrossies ou équarries. Les rames à haricots, les baguettes de teinturerie et le bois pour fabrication d'instruments de musique entrent aussi dans cette catégorie.

BOIS SEMI-FINIS

6. Bois à manches et à bardeaux, bardeaux et lattes : droit de douane et taxe : néant.

Crosses de fusils, dégrossies ou rabotées d'un seul côté : droit de douane et taxe : néant.

Pieux, traverses de chemin de fer, poteaux téléphoniques et télégraphiques, poteaux pour trolleys, pour lignes électriques, en bois de cèdre et autres : droit de douane et taxe : néant.

Piquets, merrains, cercles et douves en bois de toutes catégories : droit de douane et taxe : néant.

7. Baguette en bois d'angelin, d'ixoa ferrea, de cannellier, d'orange, de myrica cerifera, de bambou et de jonc des Indes et de Malacca, et autres bois non dénommés ailleurs à l'état brut et seulement coupés en longueurs appropriées à la fabrication de manches de parapluies, ombrelles, parasols, fouets, cannes à pêche et cannes : droit de douane et taxe : néant.

8. Rotin et jonc travaillé ou manufacturé, rond, plat, refendu, ovale ou de toute autre forme, pour cannage, et rotin refendu ou partiellement manufacturé, non dénommé ailleurs : droit de douane : 20 % ; taxe : néant.

Bambou refendu : droit de douane 1 1/4 cent par livre ; taxe : néant.

Ecorce et corde d'écorce, sauf l'écorce de saule pour vannerie : droit de douane et taxe : néant.

Osier et saule, y compris l'écorce de saule et la baguette de saule, refendu pour vannerie : droit de douane : 17 1/2 % ; taxe : néant.

9. Bois et racine de bruyère, racine de lierre et de laurier et autres bois similaires, non préparés, mais seulement taillés en blocs propres à la fabri-

cation de certains objets : droit de douane 5 % ; taxe : néant.

10. Moyeux de roues, planches pour fonds de tonneaux, bois merrain, ébauches d'embauchoirs, de pièces de wagons, de rames, de fonds de tonneaux et toutes ébauches en blocs ou bâtons de tous genres, grossièrement taillées, sciées ou percées : droit de douane : 5 % ; taxe : néant.

SCIAGES RÉSINEUX

11. Sciages bruts ou seulement rabotés ou rainés et bouvetés :

— Pin blanc du Nord, pin de Norvège, épicéa blanc de l'Ouest, épicéa d'Englemann : droit de douane : 25 cents ; taxe : néant.

— Autres pins et épicéas : droit 25 cents ; taxe : 75 cents.

— Sapin, sapin du Canada ou mélèze : droit 25 cents ; taxe : 75 cents.

— Cèdre (à l'exception du cèdre vendu sous la désignation commerciale de « Spanish cedar ») : droit de douane : néant ; taxe : 75 cents.

— Autres bois résineux : droit de douane : néant ; taxe : 1,50 dollar.

SCIAGES FEUILLUS

12. Sciages bruts. Bois débités en planches, plateaux, madriers, n'ayant subi aucune autre préparation que le sciage :

— Acajou : droit de douane : 5 % ; taxe : 75 cents.

— Cèdre appelé dans le commerce « Spanish cedar », grenadille, bois de rose et « satinwood » : droit de douane : 5 % ; taxe : 75 cents.

— Lignum vitae, oxandra lanceolata, ébène et bois de buis : droit de douane : 7 1/2 % ; taxe : 1,50 dollar.

— Chêne blanc du Japon et érable du Japon : droit de douane : 15 % ; taxe : 3 dollars.

Tous les autres sciages de bois feuillus sont compris dans le poste 13.

13. Sciages et reprises seulement rabotées ou tre-sées sur une ou plusieurs faces ou rainés et bouvetés (à l'exception des lames de parquet et des bois bruts mentionnés au poste 12).

— Acajou, dressé : droit de douane : néant ; taxe : 1,50 dollar.

— Cèdre connu sous la désignation commerciale de « Spanish cedar », dressé, grenadille, bois de rose, « satinwood » dressé : droit de douane : néant ; taxe : 1,50 dollar.

— Lignum vitae, oxandra lanceolata, ébène et bois dressé : droit de douane : néant ; taxe : 3 dollars.

— Chêne blanc du Japon, érable du Japon, dressé : droit de douane : néant ; taxe : 3 dollars.

— Bouleau, hêtre et érable (à l'exception de l'érable du Japon), bruts ou dressés : droit de douane : néant ; taxe 1,50 dollar.

— Ochrome brut ou dressé : droit de douane : néant ; taxe 1,50 dollar.

— Teck brut ou dressé : droit de douane : néant ; taxe 3 dollars.

— Tous autres bois feuillus bruts ou dressés : droit de douane : néant ; taxe 1,50 dollar.

Le Tabebuia Donnellsmithii appelé aussi « acajou blanc » et l'okoumé ou « acajou du Gabon » ne sont pas classés dans la catégorie des acajous mais entrent dans celle des « tous autres bois feuillus ».

PARQUETS EN BOIS FEUILLUS

14. Parquets en bouleau, hêtre ou érable (à l'exception de l'érable du Japon) : droit de douane : 4 % ; taxe : néant.

Tous les autres bois feuillus pour parquetterie sont grevés des droits de douane du poste 12 et des taxes du poste 13. Les autres parquets en bois feuillus et autres bois que ceux mentionnés au poste 12 sont exempts de droits de douane.

CONTREPLAQUÉS ET PLACAGES

15. Contreplaqués :

- Bouleau : droit de douane : 20 % ; taxe : néant.
- Aune : droit de douane : 25 % ; taxe : néant.
- Pin (*pinus sylvestris*) : droit de douane : 20 % ; taxe : néant.
- Tous contreplaqués à plis extérieurs en cèdre rouge de l'Ouest (*thuya plicata*) : droit de douane : 20 % ; taxe néant.
- Tous autres contreplaqués : droit de douane : 40 % ; taxe : néant.

16. Placages : droit de douane : 10 % ; taxe : néant.

On entend par placage une feuille de bois simple d'une épaisseur de 3,1 millimètres au maximum.

FACTURES

Une facture consulaire est exigée pour tout chargement dont la valeur excède 100 dollars. Toutefois, si la marchandise est libre à l'entrée, ou si elle n'est soumise qu'à des droits spéciaux non calculés *ad valorem*, une facture ordinaire pourra être présentée en lieu et place de la facture consulaire. Les factures commerciales doivent être dressées conformément à la pratique adoptée pour le produit visé.

Toute facture de bois (y compris les sciages), raboté ou dressé sur une ou plusieurs faces, indiquera : 1° le volume en board feet du bois brut non dressé ; 2° les dimensions du bois à l'état brut non dressé.

En ce qui concerne les sciages exempts de taxe, au titre du poste 11 ci-dessus, il sera exigé une déclaration, portée de préférence sur la 'facture' et indiquant de quelles essences se compose le chargement, c'est-à-dire s'il s'agit de pin blanc du Nord (*pinus strobus*), de pin de Norvège (*pinus resinosa*), d'épicéa blanc de l'Ouest, ou d'épicéa d'Englemann. Cette déclaration devra être faite par l'expéditeur ou tout autre personne connaissant la composition du chargement.

Des formulaires de factures consulaires et les instructions relatives à leur emploi sont fournis par tous les consulats des Etats-Unis.

MARQUAGE

D'une manière générale, toute marchandise importée aux Etats-Unis devra porter le nom du pays d'origine en anglais.

Sont exemptées de marquage les marchandises ci-dessous, sauf si elles sont envoyées en caisses ou attachées en paquets. Dans ce cas, chaque caisse ou paquet portera l'inscription requise :

Pieux en bambou.
Douves.
Merrains.
Bois de bruyère en blocs.
Bois de feu.
Parquet.
Lattes.
Piquets.
Poteaux pour lignes électriques, téléphoniques, télégraphiques et pour trolleys.

Bois à pâte.
Traverses de chemin de fer.
Bois d'industrie (sciages).
Bois d'œuvre (sciages).
Bardeaux en paquets (à l'exception des bardeaux de cèdre rouge).

Le marquage devra être aussi indélébile que le permet la nature de la marchandise, de manière

à être lisible au moment où celle-ci sera vendue à l'acheteur final.

Si la marchandise porte une estampille susceptible de causer une confusion en ce qui concerne son origine, le nom du pays producteur devra être précédé des mots « made in » ou « product of ».

Il existe un certain nombre d'exceptions à cette réglementation, mais celles-ci dépendent de facteurs du domaine de l'importateur américain. C'est donc ce dernier qui devra consulter les autorités douanières locales et donner des instructions appropriées à son expéditeur.

Circulaire publiée par l'Expert des Douanes de F.E.C.A. (OSR), 2, rue Saint-Florentin, Paris. Les informations qu'elle contient peuvent être utilisées en réponse à des demandes de renseignements et les personnes intéressées peuvent en demander des exemplaires. Des circulaires en plus grand nombre seront fournies sur demande.

d) Liste d'associations industrielles

- American Forest Products Industries, 1319 18th St., N.W., Washington 6, D.C.
- Associated Cooperage Industries of America, 408 Olive St., St. Louis 2, Mo.
- Hardwood Dimension Manufacturers Assn., 230 Meyburn Bldg., 4th and Broadway, Louisville 2, Ky.
- Hardwood Plywood Institute, 616 S. Michigan Ave., Chicago 5, Ill.
- Mahogany Association, Suite 2010, Mather Tower, 75 N. Wacker Drive, Chicago 1, Ill.
- Maple Flooring Manufacturers Assn., 46 Washington Blvd., Oshkosh, Wisc.
- Millwork Cost Bureau, 28 E. Jackson Blvd., Chicago 4, Ill.
- National-American Wholesale Lumber Assn., Inc., 41 E. 42nd St., New-York, N.Y.
- National Association of Hardwood Wholesalers, 327 E. LaSalle St., Chicago 4, Ill.
- National Door Manufacturers Assn., Inc., 332 S. Michigan Ave., Chicago 4, Ill.
- National Handle Manufacturers Assn., 1113 W. John St., Champaign, Ill.
- National Hardwood Lumber Association, 59 E. Van Buren St., Chicago 5, Ill.
- National Lumber Manufacturers Assn., 1319 18th St., N.W., Washington 6, D.C.
- National Oak Flooring Manufacturers Assn., 814 Stertek Bldg., Memphis 3, Tenn.
- National Plywood Distributors' Assn., 20 N. Wacker Drive, Chicago 6, Ill.
- National Wholesale Lumber Distributing Yard Assn., Inc. 1400 Ridgely Road, Baltimore 30, Md.
- National Wooden Pallet Assn., 201 Barr Bldg., Washington 6, D.C.
- Railway Tie Association, 1221 Locust St., St. Louis 3, Missouri.
- Veneer Association, 600 S. Michigan Ave., Chicago 5, Ill.
- Wood Turners Service Bureau, Statler Office Bldg., Boston 16, Mass.

e) Ouvrages de références

Des ouvrages sur les produits et l'économie forestiers peuvent être demandés aux adresses suivantes :

1. Division of Forest Products, U.S. Forest Service, Washington, D.C., U.S.A.
2. Forest Products Laboratory, U.S. Forest Service, Madison, Wisc., U.S.A.

3. American Forest Products Industries, 1319 Eighteenth Street, N.W., Washington D.C., U.S.A.
4. Forest Products Division, Bureau of Foreign and Domestic Commerce, Washington 25, D.C., U.S.A.

Liste des publications périodiques de statistiques :

1. *World Trade in Commodities : Lumber and allied products.* Revue mensuelle publiée par le US Department of Commerce (\$1,35 p.a.). (Renseignements pour le mois et les périodes antérieures sur les exportations et importations de bois conditionné aux États-Unis.)
2. *Lumber, Plywood and Allied Products Industry Report,* publication trimestrielle du US Dept. of Commerce (\$1,25 p.a.). (Informations courantes détaillées sur la production, les stocks, etc., de produits d'origine nationale, sommaire statistique annuel.) A commencé à paraître en août 1950.
3. *United States Imports of Merchandise for Consumption,* publié par le Bureau of the Census, Dept. of Commerce (exemple report No. F.T. 110, pour les années 1949 et 1950).

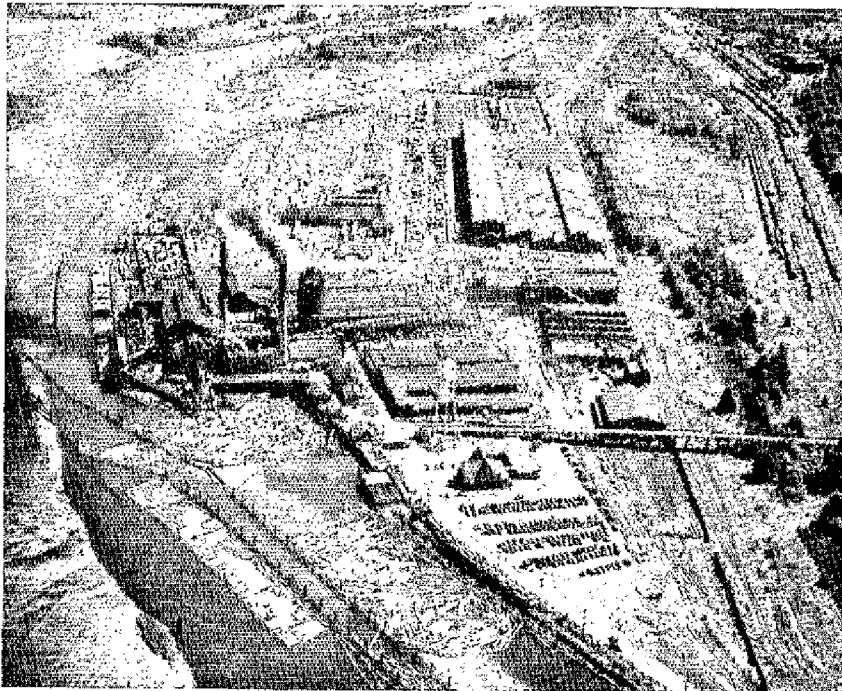
1. *Lumber used in Manufacture, 1940,* U.S. Forest Service. (Ventilation par Etats, utilisation et essences. Une étude portant sur l'année 1948 paraîtra prochainement.)

2. *Wood using Industries of N.Y.,* by R.J. HOYLE et J.R. STILLINGER, 1949. N.Y. State College of Forestry, Syracuse, N.Y. Prix : \$1,25. (Ventilation détaillée par industries consommatrices de bois de l'Etat de N.Y.)

Note : Un certain nombre d'études par régions ou par Etats ont également été effectuées, par exemple :

Markets for forest products in South-East Georgia, par J.J. ZIRKLE et A.S. TODD ; Southeastern Forest Experiment Station, Ashville, North Carolina.

Statistical Summary of Lumber and Hardwood Flooring, 1929-1950, Aug. 1950, National Lumber Manufacturers' Association.



Cliché « Revue du Bois »

Scierie Weyerhaeuser, sur la côte ouest des États-Unis,
une des plus grandes du monde