

CITES, RDUE

LE COMMERCE DU BOIS EN PHASE D'INCERTITUDES

Les acteurs du commerce du bois n'avaient pas besoin de ça. Déjà confrontés à une crise historique du bâtiment, ils doivent aussi composer avec des réglementations internationales complexes. *BOISmag* sonde la santé des différents marchés dans le monde, et les stratégies d'adaptation mises en œuvre par les professionnels.

Par Hubert Vialatte



Une concession forestière africaine gérée par Interholco.

Interholco - Uwe Binhack

« La conjoncture du bâtiment est médiocre depuis un an et demi, souligne Pascal Fairier, P-DG de Peltier Bois. Il semble – j'espère ne pas me tromper – que nous soyons au creux de la vague. » Il évoque des signaux faibles de reprise. Les fournisseurs, quant à eux, maintiennent une certaine fermeté sur les prix. « C'est ce qui peut nous arriver de mieux, car des baisses importantes freinent les acheteurs et de fortes hausses bloquent les vendeurs », note-t-il.

« L'État français doit mettre des mécanismes en place, insiste Franck Santos (Tradelink France). Pour l'instant, on est sur l'inertie post-Covid. Personne au gouvernement ne parle de la situation économique, qui est préoccupante. Et ça ne touche pas que le bâtiment. Avec - 25 % de permis de construire, et l'inertie liée, je pense que l'État devrait s'intéresser à l'activité du secteur. Nous n'avons pas encore connu de défaillances chez nos clients, mais ça pourrait arriver dans les prochains mois. »

Concernant l'aménagement extérieur, « la demande actuelle, atone (peut-être en rapport avec le temps maussade, à l'orientation client ne priorisant pas forcément l'aménagement

extérieur...) et la situation post-Covid, avec une déflation des prix, nous ont incités à ne pas spéculer sur les stocks plus que de raison », détaille Franck Santos.

« Il y a deux marchés du bois d'importation en France: le négoce et l'activité industrielle », explique pour sa part Dominik Mohr, dirigeant de CID Bois. Le marché français du négoce du bois est toujours en repli. « On observe entre 3 et 5 % de baisse ce premier semestre 2025, ce qui s'ajoute à un recul de 10 % en 2024 », précise Dominik Mohr. À l'inverse, l'activité industrielle – notamment la menuiserie bois – tient le cap, malgré une pression croissante sur les prix et donc sur les marges des importateurs.

Bois africains: Interholco mise sur la gestion durable

Interholco, entreprise internationale spécialisée dans le commerce du bois, déploie son activité en Afrique centrale, notamment au Congo-Brazzaville (République du Congo). Elle y gère une concession forestière certifiée FSC

et PEFC de 1,16 million d'hectares. « Nous avons mis en protection 300 000 hectares et nous exploitons durablement 800 000 hectares », indique Christophe Janssen, directeur des opérations chez Interholco. Cette gestion durable se traduit par une coupe très modérée: « En moyenne, nous récoltons 0,8 arbre par hectare une fois tous les trente ans, uniquement dans des zones définies », précise-t-il. Cette approche limite l'impact environnemental. « Nous ne reviendrons pas avant trois décennies dans la même zone de récolte », assure Christophe Janssen.

La densité élevée des bois africains en fait des matériaux de choix pour les usages extérieurs ou semi-extérieurs: terrasses, fenêtres, portes, portes de garages... « Ils emmagasinent plus de carbone et présentent une résistance naturelle accrue aux intempéries », explique Christophe Janssen. Mais encore faut-il les employer à bon escient: « Le vrai concurrent du bois africain, c'est le PVC, le béton ou l'aluminium, pas un autre bois. C'est un non-sens d'utiliser un bois peu adapté à un usage spécifique. Tous les acteurs doivent défendre le bois face aux différents matériaux », clame Christophe Janssen.

Le marché français – un des principaux débouchés d'Interholco avec la Belgique, les Pays-Bas et l'Angleterre – montre un intérêt croissant pour les produits à valeur ajoutée tels que les lamellés-collés. « On sent un retour du bois dans les fenêtres, en particulier en lamellé-collé », observe Christophe Janssen.

Les bois du Nord portés par les lamellistes et les raboteurs

Les bois du Nord, selon Benjamin Bodet (ISB), sont portés par deux marchés: les lamellistes et les raboteurs. Les premiers « résistent mieux que le reste des acteurs de la filière bois construction. Leurs carnets de commandes sont corrects ». Concernant les seconds, le marché se tient « relativement bien, notamment pour les bardages et lames de terrasse. Les bois de charpente souffrent davantage. Les délais d'approvisionnement s'allongent sur les produits français et allemands, au contraire des bois du Nord, plus disponibles ». Ces derniers « gagnent en compétitivité par rapport aux bois français sur les bois secs. Pour les délais d'approvisionnement en France et en →

→ *Allemagne, il faut compter deux à trois mois, ce qui n'est pas le cas pour les bois du Nord*», complète Benjamin Bodet. Sur les difficultés d'approvisionnement, Bas de Bruin (CIB Wood) relativise: «*Chaque année, mes fournisseurs me disent que les prix augmentent. Cela fait très longtemps que je l'entends. Mais nous continuons toujours à travailler.*»

Stabilité pour les bois feuillus américains

Fondée en 1984, la société CIB Wood est spécialisée dans l'importation et la commercialisation de bois feuillus d'Amérique (surtout des essences américaines) ainsi que d'Europe, notamment le chêne et le hêtre. «*Le marché est resté stable en termes de chiffre d'affaires sur le premier semestre*», constate Bas de Bruin. L'entreprise concentre actuellement beaucoup d'efforts sur la mise en conformité avec le nouveau Règlement européen sur la déforestation (RDUE). «*Il faut s'adapter à*

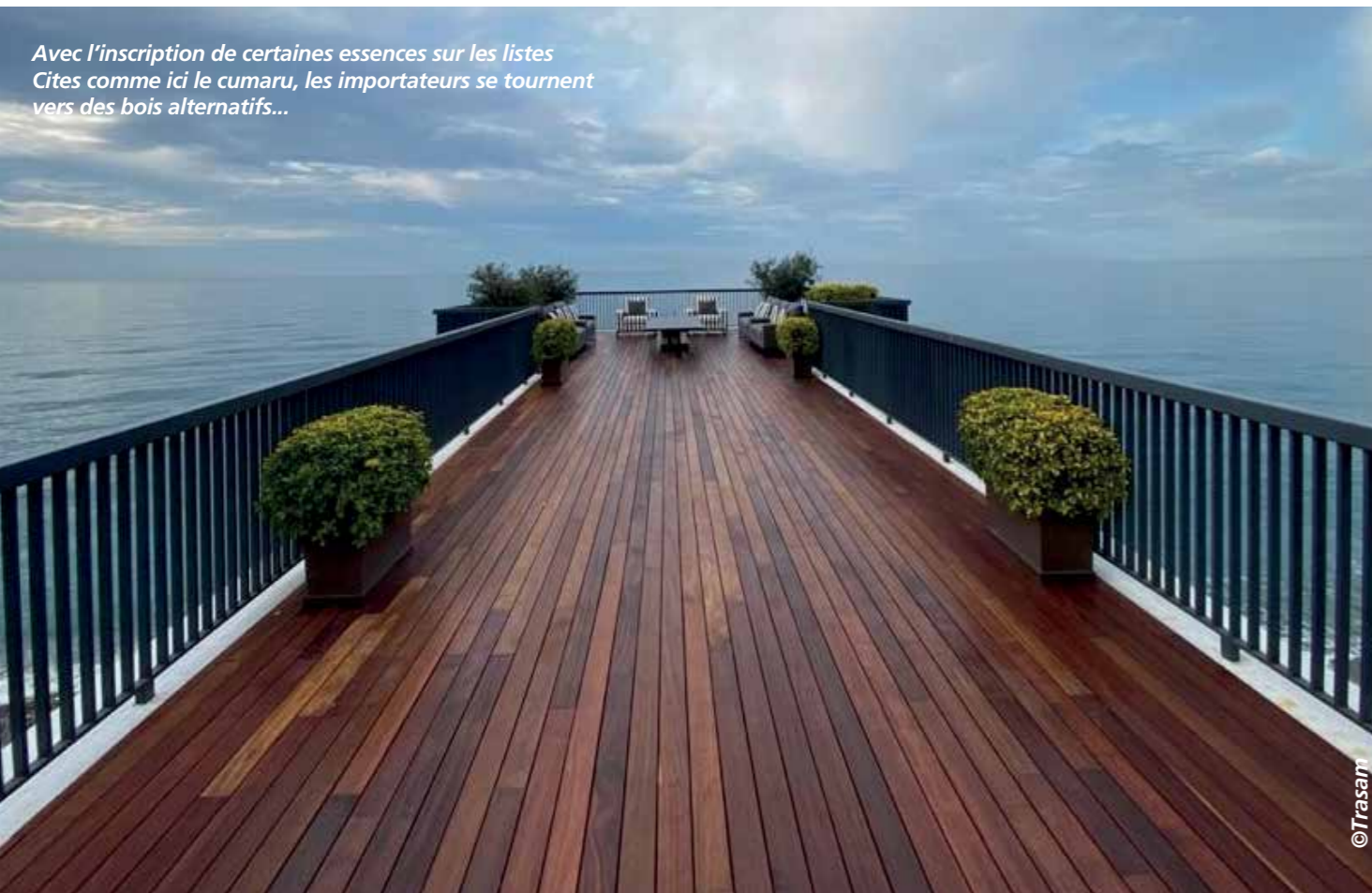
l'administration, enregistrer les sources, contrôler les fournisseurs avec leurs méthodes... C'est beaucoup de travail et des choses doivent encore être ajustées. Mais pour l'instant, cela ne ralentit pas le marché.» Un précédent règlement, un peu moins strict, était déjà en vigueur.

Le marché de CIB Wood est surtout tourné vers les mou- lures, les meubles, les escaliers, les portes, les parquets et les menuiseries destinés à l'Europe. «*La France, qui représente entre 25 % et 30 % de notre chiffre d'affaires, demeure stable. Le chêne reste très demandé. Les clients de l'entreprise sont principalement des industriels. Malgré la crise du logement, notre chiffre d'affaires se fait sur le court terme. Nous n'avons pas de commandes à long terme. Grâce à notre stock, à notre large assortiment, à la diversité des épaisseurs, des essences et des qualités, nous pouvons travailler dans l'urgence et livrer immédiatement.*» →

«*Le marché résiste relativement bien, notamment pour les bardages et lames de terrasse. Les bois de charpente souffrent davantage*»

Benjamin Bodet, groupe ISB.

Avec l'inscription de certaines essences sur les listes Cites comme ici le cumaru, les importateurs se tournent vers des bois alternatifs...





... comme l'angelim vermelho proposé par Trasam.

©Trasam

→ Enfin, la politique de CIB Wood consiste à miser sur la qualité. « C'est notre position aujourd'hui: livrer et être fiables sur la qualité. » Mais la notion de "premier choix" est variable selon les acteurs: « Cela demande un véritable effort de sélection des fournisseurs et des sources géographiques. Il y aura toujours quelqu'un pour proposer un prix plus bas, néanmoins, on ne retrouve pas forcément la même qualité derrière. »

La politique de Donald Trump sans effets

« Pour l'instant, les positions de Donald Trump n'ont pas d'impact, enchaîne-t-il. Si les États-Unis restent sur une politique douanière agressive, l'Union européenne pourrait réagir, ce qui pourrait déstabiliser le marché. Mais à ce jour, dans le secteur du bois, tout est très calme. En cas de représailles européennes, nous disposons encore d'énormes ressources en essences feuillues. »

Les associations nationales de la filière, représentées à Bruxelles, plaident pour « maintenir une situation souple. Je ne pense pas que le bois soit pénalisé par des barrières douanières ».

Une mesure antidumping européenne

La Commission européenne a lancé une enquête antidumping sur les contreplaqués chinois face feuillus (peupliers, eucalyptus). « La décision provisoire de la Commission européenne prévoit plus de 60 % de taxe sur ces contreplaqués », souligne Benjamin Bodet. Une seconde étude est en cours sur les bois brésiliens pour les contreplaqués résineux. Les résultats sont attendus d'ici septembre.

Des mesures ont également été prises sur les parquets chinois. « Lorsqu'on observe la politique de la Commission européenne sur les contreplaqués d'importations chinoise et brésilienne, on ne fait pas mieux que l'administration Trump [en termes

de protectionnisme, ndlr], glisse Benjamin Bodet. Or, il n'y a pas de produits de substitution en Europe, surtout pour les feuillus, ou ceux-ci sont très limités par rapport à la demande. Cette situation est assez incompréhensible. Le risque est que le consommateur paye ses bois plus chers à l'arrivée. Une grande instabilité règne sur l'importation de contreplaqués, et les volumes concernés sont significatifs. Chez ISB, nous mettons en œuvre des solutions alternatives qui existent à l'import pour contenir les hausses. »

Bois tropicaux: le Cites crée un fort ralentissement

Entré en vigueur le 25 novembre, le Cites, qui réglemente le passage des frontières pour plus de 38000 espèces animales et végétales, provoque des blocages administratifs, tant au départ qu'à l'arrivée. Il génère deux types de situations. En Europe, les bois embarqués jusqu'au 24 novembre ont été acceptés sans difficulté; aux États-Unis, tout bois arrivé après le 25 novembre sans Cites a été refusé. « C'est un système à deux vitesses », déplore Patrick →

« Avant le Cites, un projet forestier pouvait inclure par exemple 1 000 m³ de grumes d'ipé et 500 m³ de cumaru. Désormais, avec les nouvelles règles, nous passerons à 200 m³ pour l'ipé et 50 m³ pour le cumaru »

Patrick Saman, Traman.



Palplanches (éléments de soutènement) en angelim vermelho aux Pays-Bas.

© Trasam

→ Saman (Traman). Pour les bois préconvention (coupés et facturés avant le 25 novembre), les règles étaient claires. En revanche, les démarches post-convention se sont heurtées à un manque de clarté réglementaire. « Les dossiers soumis à l'Ibama [autorité environnementale brésilienne, ndlr] étaient mal préparés, parfois même bloqués. Dans l'État du Pará, où sont produits la majorité des ipés et cumarus, la situation est très compliquée. L'association des exportateurs [Aimex] a saisi l'Ibama pour obtenir un délai maximal de 30 jours pour l'analyse des dossiers », décrit l'expert. Depuis mi-mai, la situation s'améliore. « Nous pensons que tous les dossiers seront traités d'ici fin juillet. Aujourd'hui, nous connaissons les documents requis et l'Ibama doit répondre dans les 30 jours. » Ainsi, depuis six mois, les entreprises luttent pour assurer l'expédition des commandes, confrontées aux difficultés logistiques, aux exigences de l'Ibama et à l'obtention des certificats Cites. Ce manque de bois a entraîné des hausses de prix inattendues.

La saison des pluies se terminant, les nouveaux projets forestiers s'appliquent désormais aux règles post-convention. « Avant le Cites, un projet forestier pouvait inclure par exemple 1 000 m³ de grumes d'ipé et 500 m³ de cumaru. Dorénavant, avec les nouvelles règles, nous passerons à 200 m³ pour l'ipé et 50 m³ pour le cumaru. Conséquence : les prix de ces essences ont explosé et les volumes devraient chuter d'environ 70 % ! »

Historiquement, l'entrée d'une essence au Cites entraîne un effondrement de son marché. « Qui voudra aujourd'hui poser une terrasse en ipé à 400 euros le mètre carré, quand d'autres bois exotiques tout aussi adaptés coûtent 30 % de ce prix ? » interroge Patrick Saman. Le marché de l'ipé et du cumaru pourrait donc se contracter durablement, d'autant que les importateurs hésitent à commercialiser des bois considérés comme en voie de disparition en Amazonie, de peur des attaques, notamment écologistes.

Stratégies d'adaptation pour Traman et Tradelink France

Traman, dont le chiffre d'affaires ne dépend qu'à hauteur de 3 % de ces deux essences, a su s'adapter en réorientant son offre en fonction des besoins de ses clients – de grands importateurs internationaux. « Nous avons privilégié l'itauba, essence d'excellence et très stable comme l'ipé, mais aussi le masaranduba, très répandu au Brésil, ainsi que le muiracatiara, le jatoba, le garapa et le tatajuba pour les lames de terrasse. Nous savions que l'ipé était un sujet brûlant. »

Tradelink France a également anticipé. « Notre positionnement principal n'est plus sur l'ipé, et ce depuis plusieurs années, mais sur les essences secondaires, décrypte Franck Santos. Nous travaillons sur des bois différents, d'autres origines telles que le padouk, le bangkirai, le kapur... Par ailleurs, nous nous positionnons toujours sur du cumaru, même Cites. Nous ne rencontrons pas de problème majeur quant aux essences Cites en préconvention en général sur l'Amérique du Sud, même s'il existe une lenteur administrative sur les essences Cites en provenance du Brésil. Ce n'est pas forcément le cas sur les autres pays. Il y a en revanche un doute sur les volumes Cites en convention à définir, car les études sont encore en cours. »

Dans ce contexte chahuté, une partie de la demande se déplace vers l'Afrique et l'Asie, sans que ces zones puissent y répondre pleinement. « Le Brésil bénéficiait d'une filière installée, avec une offre de deckings de bois très durables bien identifiée. Ce n'est pas toujours le cas dans les autres bassins tropicaux », analyse Dominik Mohr de CID Bois. ■

suite page 42