



Le commerce de bois précieux de la Côte d'Ivoire à l'époque coloniale : 1880-1960

Kassi Pascal Tano*

Résumé

Le commerce des essences précieuses a été un axe fondamental des relations entre la Côte d'Ivoire et le monde extérieur à l'époque coloniale. Il a été dynamique tant dans ses méthodes que dans ses produits et acteurs. Ces transactions étaient soumises aux contraintes du marché international qui conditionnaient l'évolution du marché local. Progressivement, le nombre d'essences exploitées et les débouchés se sont élargis faisant du bois l'un des produits phares des exportations de la Côte d'Ivoire à la fin de l'ère coloniale.

Mots clés : Commerce, essences précieuses, Côte d'Ivoire-monde extérieur, époque coloniale, marché international, marché local.

Abstract

Commercially valuable species has been a fundamental part of the relationship between the Ivory Coast and the outside world during the colonial era. These transactions were subject to the constraints of the international market, which conditioned the evolution of the local market.

Key Words: Trade, valuable species, Ivory Coast-World outside, colonial era-international market, local market.

La Côte d'Ivoire était une colonie essentiellement exportatrice de grumes de bois. L'industrie de transformation du bois était presque inexistante. Le bois coupé par l'exploitant forestier dans la colonie était acheté et exporté directement sur le marché extérieur par l'acheteur dans un contrat d'homme à homme avec l'exploitant. Comme toute activité humaine, ce commerce des produits ligneux a été dynamique sous toutes ses facettes. En effet, tant dans ses méthodes que dans ses produits et acteurs, le commerce du bois avait suivi une évolution qui peut être articulée sur deux phases de temps forts : la période d'avant-Première Guerre mondiale et celle d'après.

* Enseignant-chercheur à l'Université Félix Houphouët-Boigny, Abidjan, Côte d'Ivoire. Email: tonokassipascal@gmail.com

En réalité, avant le premier conflit mondial, l'acajou était la seule essence qui intéressait le marché international de bois. Il a fallu attendre après la guerre pour voir un élargissement de l'assiette des essences exportées, ce qui obéissait aux mutations du marché européen placé sous l'angle de la période de reconstruction post-crise. De même, la majorité des acheteurs avant la guerre était constituée d'Anglo-Saxons et de quelques Français. Ce fut après la guerre que d'autres pays importateurs de bois vont s'intéresser au marché de la Côte d'Ivoire. Par ailleurs, ce négoce n'a pas connu que des périodes fastes, il a vécu aussi des moments de crise notamment durant la Première et la Seconde guerre mondiale. Toutes ces péripéties rendaient le commerce des bois précieux de la Côte d'Ivoire coloniale assez particulier. Bref, comment était organisé ce commerce des essences précieuses entre la Côte d'Ivoire et le monde extérieur à l'époque coloniale ? Autrement dit, comment s'opéraient les achats et exportations des produits ligneux dans la colonie ? Quels étaient ses principaux acteurs et débouchés ?

Ce travail s'appuie fondamentalement sur les rapports coloniaux conservés aux archives nationales de Côte d'Ivoire ainsi que des rapports techniques issus de certains ministères ayant en charge la gestion des ressources forestières. Pour rester conforme au dynamisme du commerce du bois à cette époque, l'approche chronologique a été préférée à une démarche thématique. Cerner le processus par lequel le bois, simple produit naturel, avait réussi à s'imposer dans les transactions de la Côte d'Ivoire coloniale comme un produit phare et incontournable est notre motivation fondamentale. Pour atteindre cet objectif, notre démarche s'oriente sur deux principaux axes : l'organisation du commerce de bois dans la colonie, d'une part, et l'évolution du marché international, d'autre part.

L'organisation du marché local du bois

Avant son exportation, le bois précieux en tant que produit commercial s'insérait dans l'organisation du marché local. Les acteurs de ce marché colonial du bois avaient instauré un système commercial dynamique qui obéissait aux impératifs du temps. Il connut donc une configuration distincte avant et après le premier conflit mondial.

Acteurs, produits et système commercial avant la Première Guerre mondiale

Avant le premier conflit mondial, les marchands anglo-saxons dominaient largement le marché du bois en Côte d'Ivoire. D'ailleurs, la tradition indique clairement que c'est sur leur initiative que le bois ivoirien, simple produit naturel, fit son entrée dans la gamme des produits commerciaux recherchés par le négoce européen. En effet,

C'est vers les années 1880 qu'il faut se reporter pour trouver les premiers témoignages de l'intérêt porté aux bois de Côte d'Ivoire. A cette époque, l'acajou, surexploité depuis le XVII^e siècle, commençait à se raréfier aux Antilles et en Amérique centrale et les scieurs anglais prospectaient la côte-ouest africaine à la recherche de peuplements exploitables du précieux « mahogany » (Ministère des Eaux et Forêts de Côte d'Ivoire 1978:10).

La Grande-Bretagne, puissance navale de l'Europe à partir du XVIII^e siècle, avait de gros besoins en bois précieux pour sa construction navale, mais aussi pour l'ameublement et le bâtiment. La surexploitation de ses ressources forestières entraîna incontestablement l'épuisement de ses forêts. Cette situation avait de lourdes conséquences sur l'industrie anglaise de bois et menaçait dangereusement la consommation interne de ce pays en matière ligneuse.

Contrairement à certains pays européens qui pouvaient encore compter sur leurs ressources forestières internes, l'Angleterre ne pouvait qu'inscrire en bonne place dans ses échanges extérieurs les bois précieux :

[...] En Grande-Bretagne, par exemple, où la quasi disparition des forêts (utilisées pendant des siècles pour la construction des navires) interdisait l'existence d'une industrie du sciage importante et impose depuis longtemps l'importation (Bertrand 1974:54).

Dans cette situation d'extrême besoin, il est tout à fait compréhensible que la Grande-Bretagne, qui était, depuis le XVIII^e siècle, la puissance européenne la plus influente sur les côtes atlantiques, décide d'introduire dans ses échanges avec l'Afrique de l'Ouest le bois comme produit commercial. Ainsi, les Anglo-Saxons (Britanniques et Américains) furent les premiers acheteurs du bois coupé dans la colonie de la Côte d'Ivoire.

Ils furent suivis peu après, durant le même siècle, par la France qui vivait aussi une situation analogue. En effet, l'état des ressources forestières dans ce pays était aussi inquiétant. Sous l'emprise de multiples facteurs, son massif forestier s'était fortement amenuisé, entraînant par la même occasion une diminution de ses ressources forestières. Ainsi,

au début du XVI^e siècle, le taux de boisement est évalué à 25 pour cent. La forêt recule devant les défrichements et les cultures, le désir des montagnards d'augmenter leurs pâturages. A la veille de la révolution le taux de boisement n'était plus que de 16 pour cent ; il retombe encore plus bas vers le milieu du XIX^e siècle (Reggiani 1966:8).

A l'analyse, au début du XIX^e siècle, les potentialités forestières de la France ne semblaient pas suffisantes pour lui permettre de satisfaire ses besoins internes. Au fil des années, s'accumulait un déficit interne qu'il était nécessaire de combler par des ressources supplémentaires extérieures, surtout que des

secteurs socio-économiques (industrie de bois, bâtiment, construction navale, etc.) gros consommateurs de bois étaient en plein essor en Europe de façon générale et particulièrement dans certains pays comme la France.

Au plan local, stimulée par cette offre du marché international, une race de coupeurs de bois va se constituer très rapidement. Une fois encore, l'initiative vint des sujets britanniques qui, ayant acquis de l'expérience dans leurs pays d'origine, pénétrèrent dans les forêts du sud-est de la Côte d'Ivoire pour y opérer. En effet,

les pionniers de l'exploitation du bois dans le sud-est ivoirien, sont originaires de la Gold Coast. Ils pénétrèrent dès 1889, attirés par le prix extrêmement rémunérateur du bois sur le marché international, à un moment où le cours de l'huile de palme, produit très convoité jusque-là par l'industrie européenne, subit une baisse fort appréciable (Verdeaux, Ekanza 1992:1).

Dans cette première vague de coupeurs de bois venus de la Gold Coast, précurseurs de l'activité forestière en Côte d'Ivoire, se distinguent les frères Clinton, jumeaux libériens qui, ayant connu un échec dans leurs affaires en Gold Coast, s'installent à Assinie et à Grand Bassam. Devenus négociants au compte de certaines maisons commerciales comme Dennelle, ils s'initient aussi dans le négoce de l'acajou au début des années 1880. Avec le cours particulièrement élevé de ce nouveau produit sur le marché international, ils réussissent à édifier une fortune énorme qui leur permettait de s'imposer dans ces échanges côtiers.

Autour des années 1885, arrivent aussi d'autres coupeurs de bois d'origines diverses, notamment des ressortissants de la Gold Coast, de la Sierra Leone et du Libéria. A cette époque, on retient des noms comme Askley, Alpheus (agent chez Verdier et Swanzy), les frères Sinners et Brew (en pays abouré). C'est probablement à cette époque que Verdier entreprend aussi de faire affaire dans le secteur du bois. Mais il ne sera pas le seul Européen à cette époque à entreprendre l'exploitation forestière dans la région. Il y avait également Swanzy, un négociant d'origine britannique installé à Grand Bassam, qui exploitait aussi l'acajou.

Par-dessus tout, le fait marquant à la fin du siècle dans le secteur forestier en Côte d'Ivoire était le nombre écrasant des autochtones dans ce nouveau secteur d'activité. En effet,

emboîtant le pas aux pionniers du bois originaires des colonies voisines, les Ivoiriens s'engagent dans l'exploitation forestière. Quelques-uns des noms les plus célèbres parmi eux ont été retenus par la tradition : Wandan Bedou et Azam Kodjo du Sanwi, Anomateleser et Kodjo Komou du pays abouré. On cite encore Famien, plus connu sous le nom de Morrisson (John Williams), Gogouah Frédéric, Edouard Ackah, James Ezan, Jean de Blaise, Kacou Dingui,

etc. Bon an, mal an, la liste des dépôts administratifs accuse une vingtaine de noms ivoiriens (Verdeaux, Ekanza 1992:1).

Incontestablement, l'exploitation du bois en Côte d'Ivoire jusqu'à la fin du XIXe siècle était presque la marque déposée des ressortissants britanniques à tel point qu'en 1907, dans une correspondance au Gouverneur Général, le Lieutenant – gouverneur de la Côte d'Ivoire s'inquiéta :

Les autochtones ainsi que d'autres indigènes venus de la Gold Coast font le métier de coupeurs de bois, exploitant les forêts de la colonie sans payer la moindre redevance au budget. Les bois provenant de ces coupes sont dirigés pour la plupart sur Liverpool, de sorte que ni la colonie, ni le marché métropolitain ne retiennent aucun profit de cette exploitation¹.

A cette première race de coupeurs de bois d'origine africaine, il faut ajouter un autre groupe d'exploitants forestiers d'origine européenne qui écumaient les forêts des régions du Sanwi, de l'Agnéby, de Grand Lahou, de Bassam, etc. Ainsi, au début des années 1900, on en dénombrait une vingtaine dans la seule région de l'Agnéby². Il s'agit entre autres, de : Bacchi, Jean Cloä, Vialle frères, Scieries Africaines, Compagnie des Acajous de Côte d'Ivoire, Société des Etablissements d'Hubert, Société Alsacienne de la Côte d'Ivoire, Emmanuel Oddos, Compagnie de Bois de Côte d'Ivoire, etc. Ce sont tous ces acteurs internes et externes qui opéraient dans ce négoce du bois en Côte d'Ivoire.

A cette époque, parmi les centaines d'essences que regorgeait la sylve ivoirienne, seul l'acajou était recherché. Et son commerce se déroulait en fonction d'un système parfaitement maîtrisé par les différents acteurs. Ainsi, jusqu'à la fin du premier conflit mondial, la majeure partie des bois amenés à la Côte est achetée sur place par des représentants de gros marchands de New-York, Liverpool ou du Havre³.

De cette manière, toutes les démarches afférentes à ces transactions se déroulaient entre l'exploitant forestier et l'acheteur. Souvent, ces achats et ventes de bois s'opéraient sur les lieux de coupe ou, après transport, sur les parcs de stockage situés à proximité des ports d'embarquement. Isaac Morisson, membre d'une grande famille d'anciens exploitants forestiers, décrit parfaitement cette situation : On voyait arriver des Américains qui voulaient du bois de telle couleur et qualité, si vous êtes intelligent, l'accueil tout d'abord, mais l'interprète, il fallait comprendre l'anglais, c'est ce que mes parents ont su. On va au chantier et on traite directement d'homme à homme, sans avoir besoin *d'accréditif comme aujourd'hui* » (Verdeaux, B. Somian et Morisson 1989).

Les bois étaient alors négociés localement sur la base d'une estimation appelée réception. A l'occasion de cette réception, les deux parties s'accordaient sur une date à laquelle

les bois, tronçonnés, rassemblés sur parc, cubés et préparés pour faire bonne figure par le forestier, sont examinés et classés par l'acheteur. Cette réception, pour l'essentiel, est une affaire d'expérience et de coups d'œil car il s'agit de juger, sur le plan de la qualité et du rendement industriel, des lots de bois la plupart du temps hétérogène » (Thierry 1975:717).

Une juste appréciation des défauts apparents sur les billes et quelquefois à peine visibles requiert la connaissance des particularités de chaque essence et des diverses utilisations auxquelles elle se prête.

D'une manière générale, un gros diamètre, pourvu que la bille ne présente pas de défaut majeur, entraînait une bonification au classement. Mais l'expérience et le coup d'œil n'étaient pas les seules qualités qu'il fallait avoir dans ce métier. La part « du « bluff » n'est pas négligeable, dans ce métier que l'on apparente à celui de maquignon en raison de cette matière vivante, le bois dont l'estimation exige du nez et le négoce de la gueule » (Thierry 1975:717). Ainsi à qui, de l'acheteur ou du forestier, saura dramatiser l'importance d'un défaut pour imposer un classement médiocre ou, au contraire, sauver l'apparence d'une bille, par une adroite disposition de celle-ci, quitte, le cas échéant, à escamoter une mauvaise bosse. Une fois le bois acheté à l'exploitant, l'exportateur payait des taxes douanières avant l'exportation de sa marchandise. Ainsi, « l'assiette des droits de sortie ad valorem tient compte du pied réel de la marchandise, d'une valeur mercuriale fixée par des arrêtés et d'un taux d'imposition » (C. Garrier 2006:174).

Le 22 décembre 1897, un arrêté instituait pour la première fois, à partir du 15 janvier 1898, un droit de sortie de 6F par bille, perçu par le service des douanes. En l'absence d'équipement de levage et de pesage suffisamment outillé pour manipuler les billes de bois dans certains ports, une commission « est chargée d'estimer la densité moyenne de l'acajou et de l'iroko et de déterminer une base de perception des droits de sortie utilisable dans ce cas »⁴. Cette taxe douanière perçue à la sortie sur le bois et les autres produits d'exportation de la colonie permettait d'alimenter le budget local en ressources financières. Par ailleurs, les méthodes de ce négoce du bois dans la colonie avaient connu une évolution notable après la Première Guerre mondiale.

Les mutations du marché local de bois après le premier conflit mondial

Après la Première Guerre mondiale, le commerce du bois en Côte d'Ivoire avait connu de profondes mutations tant dans ses méthodes que dans la diversification des débouchés et des essences exportées.

En effet, avec les nouvelles exigences de la production liées aux mutations opérées dans la filière qui rendaient onéreuse la production, « certains exploitants préférèrent confier leur production à des maisons de commerce ou

à des banques qui leur consentent immédiatement des avances sur les lots et expédient ceux-ci sur les principaux ports européens où ils sont vendus, soit aux enchères publiques, soit à la commission »⁵. Aussi, quelques puissantes sociétés s'étaient-elles organisées pour vendre elles-mêmes leurs produits en Europe supprimant tout intermédiaire. Ainsi, durant cette période, on voyait des sociétés comme Woodin, C.G.A.F., CFI, SCOA, KING, etc., s'investir dans le négoce du bois. Généralement, elles passaient des contrats avec un utilisateur de la métropole qui voulait acquérir, à la source, un lot de bois de type particulier, en passant par les services d'un fournisseur local. Dans ce cas-ci, ces sociétés exportatrices jouaient le rôle de fournisseur. Elles étaient donc responsables de la sélection préliminaire des lots et des opérations de prise en charge par les agents maritimes. Le client prenait soin de spécifier dans le contrat le cubage, le type d'essence, les diamètres, les quantités et le délai de livraison. A cet effet, « un prix est fixé entre les deux parties en fonction de la position de vente (généralement vente FOB : bois rendus à bord du navire au port d'embarquement) » (Thierry 1975:718).

Par ailleurs, durant la période de l'entre-deux-guerres, en fonction des besoins du marché international, la Côte d'Ivoire avait diversifié ses exportations forestières. En plus de l'acajou, traditionnellement exploité, elle avait commencé à exporter plusieurs autres essences peu connues en Europe. Après la Seconde Guerre mondiale, cette situation s'était non seulement maintenue, mais, mieux, consolidée. Au total, la Côte d'Ivoire exportait plus d'une vingtaine d'essences forestières regroupées en quatre grandes catégories en fonction de leur qualité et des travaux auxquels elles étaient affectées :

- La première catégorie était composée principalement de bois rouges destinés aux travaux d'ébénisterie et de menuiserie. Il s'agit essentiellement de l'acajou, du makoré, du niangon, du sipo et de l'aboudikrou. Les volumes exportés étaient particulièrement élevés pour cette catégorie d'essences, car elles étaient les plus recherchées sur le marché international.
- Le deuxième groupe d'essences exportées sur le marché international était composé de bois rouges de seconde qualité classés en deux sous-groupes. D'une part, des bois adaptés aux travaux de décoration et de menuiserie, plus précisément, en ce qui concerne les produits de tranchage (l'avodiré, le bété, le dibetou) et d'autre part des bois rouges utilisés accessoirement pour des travaux de menuiserie (le bossé, le kossipo, le tiama).
- La troisième catégorie de bois regroupait le plus grand nombre d'essences (environ 9 essences différentes) classées en trois sous-groupes :

- ◆ D'abord, les bois spéciaux de menuiserie (l'assamela, l'iroko, le lingué). Dans ce premier sous-groupe, les qualités de certaines essences étaient bien connues des professionnels européens. C'est le cas de l'iroko. En effet, « ce bois est connu depuis longtemps et bien des utilisateurs apprécient ses qualités : usinage facile, sauf de rares exceptions, séchage facile ; excellente durabilité, densité moyenne ; bonne dureté ; bonne résistance mécanique » (Guiscafre 1973:41).
- ◆ La situation était pareille pour le lingué qui fournissait un excellent bois avec une belle couleur chaude brun-rouge ; son grain était moyen, mais il prenait un beau poli. Lourd et dur, il avait une très bonne rétractibilité et était très stable. Ses résistances mécaniques étaient bonnes et sa durabilité était excellente.
- ◆ Ensuite, le second sous- groupe était composé de bois plus aptes pour les travaux de menuiserie et de charpente. Il s'agit du badi, du framiré, du kotibé, du lotofa, du movingui. Ce groupe d'essences était peu connu sur le marché extérieur, ce qui explique leurs volumes d'exportation très faible. En réalité, elles trouvaient très peu de débouchés à l'extérieur.
- ◆ Enfin, l'azobé, bois très dur adapté aux travaux de charpente, constituait le troisième sous-groupe. C'est un bois aux multiples qualités, mais peu connu dans les grands pays importateurs, ce qui explique son faible tonnage exporté.
- La quatrième catégorie était constituée de bois blancs de qualité secondaire, peu recherchés sur le marché extérieur, plus adaptés aux activités de déroulage. Ils avaient une part très faible dans les tonnages exportés.

En plus de l'élargissement de l'assiette des types de bois exportés, les débouchés avaient également connu une diversification. En réalité, hormis les pays importateurs de grumes habituellement connus (la France, l'Angleterre, les Etats-Unis, l'Italie, les Pays-Bas, etc.), de nombreux pays (Ministère de l'Agriculture 1957:p.94) d'origine géographique variée avaient pris contact avec le marché ivoirien dans les années 1950. Il s'agit de la Turquie, de la Tchécoslovaquie, de la Suède, de la Yougoslavie, de la Suisse, de l'Autriche, de la Finlande, de la Norvège et du Danemark en Europe ; du Liban au Proche-Orient ; de l'Uruguay en Amérique latine ; de l'Afrique du Sud, de l'Algérie et du Maroc en Afrique et enfin du Canada en Amérique du Nord. Par ailleurs, durant toute la période coloniale, le prix d'achat des billes de bois a été un facteur déterminant de ce commerce.

Evolution des prix du bois

L'état des prix d'achat du bois dans la colonie a toujours été lié à la conjoncture internationale. Avant la Première Guerre mondiale, l'acajou de Bassam, particulièrement prisé sur le marché européen, était nettement mieux payé sur le marché international. Ce prix élevé du bois sur le marché international se répercute naturellement sur le prix d'achat dans la colonie. C'était une source d'engouement pour les coupeurs de bois de plus en plus nombreux puisque ces derniers « avaient davantage les yeux rivés sur les prix de plus en plus substantiels que leur offrait la vente de billes » (Ministère de l'Agriculture et des Eaux et Forêts 196:31). Au début du XXe siècle, l'exploitation forestière apparaissait comme l'un des secteurs les plus rémunérateurs de la colonie. Les acteurs de ce secteur (coupeurs et commerçants de bois) tiraient de cette activité d'importants bénéfices. C'est tout naturellement que plusieurs indigènes (étrangers et autochtones) de la région du sud-est venaient s'initier à cette activité nouvelle. Ils investissaient les abords des cours d'eau à la recherche du précieux produit (l'acajou de Bassam). Certains de ces coupeurs de bois de la région avaient un train de vie qui ne laissait personne indifférent à cette époque. Ils étaient friands des produits de luxe d'origine européenne. A ce propos, l'administrateur Carton témoignait dans un rapport « qu'au Sanwi, les commerçants noirs d'Assinie avaient le monopole de l'exploitation du bois. Dans cette région, l'exploitation de l'acajou rapportait tellement que les Noirs abandonnèrent les plantations ; ils ne se nourrissaient plus que de riz acheté aux factoreries » (Gbagbo 1981:24).

On comprend aisément que, malgré les difficultés liées à cette activité nouvelle (faiblesse des moyens et des facteurs de production), elle suscitait tant d'attrait chez les indigènes. L'appât du gain facile était un mobile particulièrement suffisant pour qu'ils s'engouffrent dans cette aubaine qui s'offrait à eux. Longtemps, la recherche de profit resta fondamentalement le facteur de développement de l'activité forestière. A la veille de la Première Guerre mondiale, l'acajou, très rentable encore sur le marché international assurait de gros profits à de nombreux coupeurs de bois toujours majoritaires dans ce secteur d'activité. On pouvait relever dans ce rapport de 1913 que « jusqu'à ces temps derniers, le bois qui a surtout sollicité l'activité des exploitants a été l'acajou dont les cours ont atteint des prix qui assurent de très gros bénéfices »⁶. Ainsi, jusqu'au déclenchement du premier conflit mondial, le prix de vente du bois sur le marché européen était particulièrement rentable : « En 1908, l'acajou valait sur les marchés européens 180 francs la tonne. De 1911 à 1914, les prix ont varié de 130 francs à 80 francs, soit une baisse par rapport à 1908 de 30 à 50% » (Domergue 1974:239). Cette baisse du prix d'achat du bois était consécutive aux contraintes du marché international qui souffrait des difficultés créées par la guerre.

Au sortir de cette guerre, le marché du bois sinistré durant le conflit se rétablit progressivement. Le cours de ce produit se relève peu à peu tant sur le marché international que dans la colonie. En effet, en 1919, l'acajou retrouva son prix d'achat d'avant-guerre dans la colonie. Il se négociait entre 180 et 200F la tonne. Au niveau international, il se négociait en 1920 à 1 100F la tonne à Liverpool, à 2 000F à Havre, etc. (Domergue 1974:580). Dans la colonie, le cours du bois en 1924 avait grimpé de « 750 à 800 francs la tonne d'acajou choisi, 1 mètre d'équarrissage au moins. Les rondins valent moins cher »⁷ Ce prix particulièrement alléchant du bois s'était maintenu jusqu'au début de la grande crise économique de 1929. En réalité, au début de cette crise économique mondiale, le cours de l'acajou avait considérablement chuté, se situant au seuil de 450 francs (Garrier 2006:180).

Au demeurant, il faut noter que jusqu'à la fin du premier conflit mondial, l'acajou était presque la seule essence exploitée en Côte d'Ivoire et recherchée par les importateurs. Dans ces conditions, il était aisé de déterminer le cours de ce produit tant au niveau interne qu'au plan externe. Ainsi, « le prix FOB des bois tropicaux exportés en grumes s'établit pour chaque vente par la confrontation du prix du producteur et de celui de l'importateur ou de l'utilisateur » (Ministère de l'Agriculture 1967:113). Mais après la guerre, diverses autres essences avaient commencé à être exploitées de sorte que le prix d'achat dépendait, dans la même période et dans le même lieu, de la nature du bois vendu. Un bois de qualité supérieure et particulièrement recherché avait un cours élevé par rapport à un autre considéré comme de valeur inférieure. Dans ce contexte, « on peut dire qu'il existe de nombreux cours assez voisins qui se forment au gré des transactions en fonction de la puissance économique de chaque interlocuteur. Si la demande s'accroît, l'offre se raréfiant, les cours monteront. Ils baisseront dans le cas contraire.» (Ministère de l'Agriculture 1967:113). Cette situation rendait très complexe la fixation d'un cours unique dans la colonie comme sur le marché international. Dans ce contexte, vouloir mener une analyse approfondie sur l'évolution des prix des bois tropicaux sur le marché international semble être un exercice assez délicat et fort complexe. En effet,

parler de l'évolution des prix de l'ensemble des essences est une gageure : il existe, certes, des tendances mais elles peuvent déjà être différentes suivant que l'on a affaire à des bois rouges ou à des bois blancs et varier également dans de grandes proportions à l'intérieur de ces deux grandes catégories et suivant leur pays d'origine » (Vauris 1968:295).

Toutes ces variations font qu'il est extrêmement difficile sinon impossible de suivre avec exactitude l'évolution des prix. A la limite, de façon globale, on peut déterminer les grandes tendances qui se dégagent sur une période donnée.

Dans l'ensemble, au fil des années, le marché local avait fini par se structurer avec des acteurs maîtrisant les rouages du système. Il en était de même pour le marché international du bois qui fonctionnait suivant les vicissitudes des grands événements qui meublaient les relations internationales.

La structuration du marché métropolitain du bois

Le marché international du bois de la Côte d'Ivoire était constitué des pays importateurs de ce produit. Au fil des années, ce marché métropolitain s'était restructuré pour prendre en compte les besoins des puissances importatrices des bois tropicaux. C'est ainsi qu'après la Première Guerre mondiale, des initiatives furent prises en France en vue de vulgariser d'autres types de bois tropicaux peu connus des consommateurs européens. De même, après la Seconde Guerre mondiale, le transport du bois par voie maritime a été structuré par des organismes professionnels à travers les compagnies de navigation ou des affréteurs privés. Toutes ces importantes innovations avaient eu lieu à la suite des moments de crise durant lesquels le commerce du bois fut fortement perturbé.

Un marché international très restreint avant le premier conflit mondial

Avant la Première Guerre mondiale, la production forestière de la Côte d'Ivoire était absorbée par un marché international assez restreint. Parmi les partenaires commerciaux, l'Angleterre et les Etats-Unis étaient les plus importants et les plus gros importateurs du bois ivoirien. En effet, « de gros acheteurs, Américains principalement, [...] grâce aux cours élevés du dollar, achètent les 3/4 de la production locale et expédient ces bois aux Etats-Unis par voiliers »⁸. En réalité, les commerçants anglophones dominaient le négoce du bois ivoirien. Et l'Angleterre, avec notamment Liverpool, était la principale destination de l'acajou ivoirien. En plus de l'Angleterre et des Etats-Unis, d'autres pays comme l'Allemagne, à un niveau moins élevé, importaient aussi du bois de la Côte d'Ivoire. Une autre partie de cette production forestière se dirigeait vers la France. Cependant, « le nombre d'acheteurs français en Côte d'Ivoire était malheureusement très peu élevé »⁹ avant la guerre, ce qui explique que la consommation de ce pays était très faible à cette époque. Dans l'ensemble, l'évolution des importations de l'acajou ivoirien, par pays consommateur jusqu'à la fin de la Première Guerre mondiale, est précisée dans le tableau ci-après :

Evolution des exportations d'acajou et des divers bois de la cote d'ivoire en (m³)

Cubages exportés			Pays importateurs d'acajou				
Années	Bois	Acajou	France divers	Angle-erre	Alle-magne	USA Pays	Autres
1900		8 750	-	-	-	-	-
1905		12 024	2 115	8 491	1 418	-	-
1907		24 822	2 340	21 110	-	-	1 372
1908		22 559	8 334	14 272	153	-	-
1909		19 992	2 128	17 814	50	-	-
1910		17 229	588	16 417	170	-	-
1911		29 765	2 500	23 730	1 719	-	3 090
1912		38 112	7 239	25 730	1 719	-	4 424
1913		53 315	13 057	45 315	7 337	-	65
1914		51 311	6 509	38 746	2 460	-	3 596
1915¹⁰	22 334						
1916		10 164					
1917		16 022					
1918		37 320					
1919	987	35 175	1 317				
1920	13 891	64 125	24 554	29 034	-	9 834	703
1921	2 490	71 924	26 228	29 932	2 007	13 153	604
1922	1 946	86 855	27 731	29 729	6 799	22 339	257
1923	12 657	104 117	38 508	15 066	2 704	44 602	3 297
1924	26 640	117 417	39 165	19 198	2 166	53 969	2 919
1925	22 923	104 676	33 449	21 058	3 232	45 767	1 170
1926	15 405	135 482	57 691	-	-	77 791	-

Source : (G.) De La Mensbruge (Juillet-août 1969), « Les exportateurs de bois en grumes de la Côte d'Ivoire », in *Bois et Forêts des Tropiques*, N°126, p.57.

Au regard des données du tableau, on constate que l'Angleterre se trouvait en tête des pays importateurs de l'acajou ivoirien avant la grande guerre de 1914-1918. Régulièrement, les volumes des importations de bois de ce pays avoisinaient les dizaines de milliers de mètres cubes. Ainsi de 8491 m³ en 1900, l'Angleterre importait cinq ans après 21.110 m³ d'acajou soit une croissance de 248 pour cent. Depuis 1900, le volume des importations de l'Angleterre n'avait cessé d'augmenter. A la veille de la Première Guerre mondiale en 1913, sur un total de 53.315m³ de bois exportés, l'Angleterre seule en avait importé 15.315, soit 29 pour cent du total exporté. Cependant, il faut préciser une anomalie dans ce tableau en ce qui concerne les importations des Etats-Unis. En réalité, les Etats-Unis étaient bel et bien l'un des plus importants pays importateurs de bois produits en Côte d'Ivoire. Le problème est que dans ce tableau les volumes des importations de ce pays ont été combinés avec ceux de l'Angleterre. C'est seulement après la guerre que ces chiffres ont été dissociés.

Quant à la France, ses importations de bois, selon les chiffres fournis par le tableau, étaient restées très modestes avant la guerre, n'atteignant pas la dizaine de mètres cubes. C'est seulement en 1913 qu'elle avait pu importer 13.057m³ de bois sur un total de 53.315, soit 24 pour cent du total exporté. C'est progressivement après la guerre qu'elle avait énormément accru le volume de ses importations, supplantant l'Angleterre à partir de 1923 avec 38.508 m³ de bois importés contre 15.066 m³ pour l'Angleterre. Dans cette période d'après guerre, le fait notable est la diversification du marché international avec l'arrivée de nouveaux partenaires commerciaux.

Un marché de plus en plus diversifié dans l'entre-deux-guerres

Le marché international des bois tropicaux, après la Première Guerre mondiale, avait subi une évolution notable. En réalité, il s'était fortement diversifié avec de nouveaux partenaires commerciaux. Aussi, pour accroître leurs exportations de bois tropicaux, les importateurs de certains pays européens comme la France avaient-ils commencé à s'organiser et à initier des congrès pour une meilleure vulgarisation des bois d'œuvre peu connus dans ces pays, donnant une base plus large des essences importées.

Le ton de l'élargissement du marché international a été donné juste après la Première Guerre mondiale. Cette mutation était consécutive à l'importance stratégique qu'avaient prise les bois tropicaux durant et après la guerre. En effet, le bois était une matière hautement stratégique utilisée dans l'industrie aéronautique (construction des avions, des navires), dans l'industrie d'armement, d'automobile, etc. Or, durant cette période de conflit intense et généralisé, renouveler les stocks des flottes navales et aéronavales était un souci majeur pour toutes les puissances engagées dans la guerre. Pendant

ces moments exceptionnels, le bois, comme beaucoup d'autres produits (produits énergétiques, le caoutchouc, le fer, etc.), était donc fortement recherché. C'est pourquoi, pendant et après la guerre, le bois étant devenu un produit stratégique dans le système de défense et les programmes de reconstruction post-crise des belligérants, plusieurs puissances vont s'intéresser aux bois tropicaux. C'est dans cette logique que se situe la multiplicité des pays importateurs de bois ivoirien à la fin des années 40 (De La Mensbrughe 1969:64). En réalité, plusieurs pays d'horizons divers s'approvisionnaient, après la guerre, sur le marché ivoirien. Il s'agit des pays du continent africain (le Sénégal, le Maroc, l'Algérie, etc.), majoritairement des pays européens (la Bulgarie, le Danemark, l'Espagne, la Finlande, la Grèce, la Norvège, la Pologne, la Suède, la Suisse, etc.), des pays du continent américain (Uruguay, les USA, le Canada) ; des Etats du Proche-Orient (Israël, le Liban, la Syrie, etc.) et même un pays asiatique (le Japon). Dans ce contexte de rude concurrence, les importateurs de certains pays comme la France prirent des initiatives pour mieux vulgariser en métropole les différentes espèces de bois tropicaux. Ainsi, pour la promotion des bois coloniaux en Europe, deux congrès furent organisés en France en 1922. Il s'agit respectivement de l'exposition de Marseille et du congrès des bois coloniaux de Bordeaux.

L'exposition de Marseille, organisée du 24 au 26 juin 1922, avait pour but de faire connaître au grand public métropolitain les divers bois coloniaux. En effet, tous les travaux réalisés au cours des nombreuses missions d'études dans les colonies étaient indispensables certes, mais ils n'avaient pas encore touché le grand public de la métropole. Ainsi, la grande exposition de Marseille après la Première Guerre mondiale était un cadre idéal pour les promoteurs des bois coloniaux de les faire connaître au public métropolitain, à commencer par les utilisateurs de bois, c'est-à-dire : les entrepreneurs, les ébénistes, les menuisiers, etc. En réalité, ces travailleurs du bois en France savaient que les colonies fournissaient des bois précieux utilisés pour les travaux d'ébénisterie, mais ils ignoraient presque totalement l'existence de forêts immenses, riches en bois d'œuvre, susceptibles de fournir, à l'égal des sylves scandinaves les quantités énormes de bois que les industries de bois réclamaient¹¹. Au cours de cette exposition ouverte au lendemain de la clôture de celle des architectes et entrepreneurs de bâtiment, la colonie de Côte d'Ivoire avait déployé d'énormes moyens pour assurer la promotion de ses produits ligneux. En effet,

l'ampleur sans précédent de son échantillonnage, la beauté des lots présentés, l'énormité même de certains troncs d'arbres, tout a contribué à impressionner les congressistes et à leur prouver l'existence d'une richesse formidable, inépuisable, jusqu'alors insoupçonnée d'eux. Habités à recevoir leurs bois des pays du nord, tous les entrepreneurs comprirent qu'une possibilité nouvelle leur était offerte.¹²

D'ailleurs, le commandant Bertin, alors directeur du service technique des bois coloniaux au Ministère des Colonies, avait résumé au cours de cette exposition, en trois points le cercle vicieux qui avait jusque-là empêché le commerce des bois d'œuvre coloniaux de prendre de l'envol¹³ :

- les exploitants forestiers n'abattaient pas les bois d'œuvre parce que les importateurs ne les achetaient pas ;
- les importateurs ne les achetaient pas parce que les consommateurs métropolitains ne leur demandaient pas ;
- les consommateurs métropolitains, ne trouvant pas ces bois sur le marché, ne pouvaient les apprécier et par conséquent ne les demandaient pas aux importateurs, etc.

Quant Despegnat, président du syndicat du bâtiment, il avait exposé la vision des entrepreneurs sur la question en ces termes :

Vous nous avez fait entrevoir des possibilités immenses, nous savons maintenant que nos colonies peuvent nous fournir en quantité énorme des bois d'œuvre pour remplacer les bois importés des pays du nord. Nous avons pu juger, d'après les expériences faites, que ces bois étaient intéressants pour nous. Malheureusement, leurs prix sont actuellement prohibitifs. [...]. Vos bois sont les bienvenus, car nous sommes à la veille d'une crise pour l'approvisionnement de nos chantiers. Mais il faut absolument que vous réussissiez à abaisser vos prix à des taux analogues aux bois scandinaves.¹⁴

A travers cette réflexion, Despegnat montrait qu'au-delà même des difficultés inhérentes à la méconnaissance des bois par le grand public métropolitain, c'était le prix trop exorbitant qui constituait le véritable handicap au progrès du commerce des bois d'œuvre coloniaux sur le marché européen. En fait, compte tenu de leurs prix trop élevés, ces bois venus des colonies étaient fortement concurrencés par les mêmes types de bois produits par les pays scandinaves. Ces prix exorbitants étaient aussi liés au fret de ces bois à l'exportation. Ce tarif de fret s'élevait, à cette époque, « à 200F par tonne de Bassam à Bordeaux (soit l'équivalent de 190€ au prix de la pièce de 2F) (Garrier 2006:170).

A l'analyse, le congrès de Marseille avait sérieusement préparé l'environnement pour une meilleure consommation des bois d'œuvre fournis par les colonies en France en particulier et en Europe en général. Les obstacles majeurs à leur consommation en métropole étant déjà connus, il ne restait plus qu'à prendre des mesures concrètes pour favoriser la commercialisation des bois coloniaux à grande échelle en métropole.

D'ailleurs, c'est le but du congrès de Bordeaux, tenu en juillet 1922. Ce congrès des bois, à la différence de celui de Marseille, destiné essentiellement à la découverte de nouvelles espèces de bois importés des colonies, visait à établir un marché des bois coloniaux à partir du port de Bordeaux. En effet, le port de Bordeaux, relié directement par des lignes de navigation régulières avec des colonies d'Afrique, semblait mieux indiqué pour remplir cette fonction. Pour rendre plus pratique cette ambition, il a été décidé d'instituer une commission de conditionnement avec un expert qui maîtrise parfaitement les variétés de bois, de sorte qu'à l'arrivée des chargements, il puisse procéder à un classement méthodique des essences à partir de leurs noms et de leur qualité véritable. La création de cette commission de conditionnement semblait être une condition indispensable dans la politique de vulgarisation des bois coloniaux en métropole, car

il s'agit de sauvegarder les intérêts des exploitants dont les bois seraient appréciés à leur valeur réelle et de sauvegarder également les intérêts des acheteurs étrangers en leur garantissant que le bois qui leur est livré est bien celui qu'ils demandent et non un produit approchant ¹⁵.

Dans tous les cas, avec cette organisation, se créait une véritable « marque Bordeaux » qui faisait prime sur le marché international.

Au regard de toutes ces dispositions prises sur le marché international, on peut affirmer sans exagération qu'à partir de 1922, l'impulsion était donnée pour une utilisation plus variée des bois coloniaux en Europe. Il ne restait plus qu'à l'entretenir et à l'amplifier. Dans cette tendance d'ancrage des bois tropicaux sur le marché international, des organismes professionnels avaient structuré leur transport maritime après la Seconde Guerre mondiale.

La restructuration du transport du bois après la Seconde Guerre mondiale

La relance du trafic maritime après la Seconde Guerre mondiale ouvrait de larges possibilités commerciales à la Côte d'Ivoire en particulier. Elle pouvait reprendre ses exportations massives de diverses matières premières sur le marché international. Les bois d'œuvre faisaient partie, à cette époque, des principaux produits exportés par la colonie. Après la guerre, le transport du bois par voie maritime a été structuré par des organismes professionnels. En effet, après la guerre, le transport était pratiqué par des compagnies de navigation ou par des affréteurs privés, plus habituellement connus sous le nom d'outsiders. (Ministère de l'Agriculture 1967:144). Ces compagnies se réunissaient régulièrement en conférences tarifaires pour établir des accords régionaux sur les taux de fret. En réalité, elles instituaient un tarif commun sensiblement plus élevé que celui des affréteurs privés, mais en contrepartie

elles assuraient la régularité du trafic et surtout accordaient des primes de fidélité et de confiance à leur clientèle. Parmi ces conférences de navigation, voici celles qui intéressaient la Côte d'Ivoire (Ministère de l'Agriculture 1967: 145) :

- la COLINAV, qui assurait les transports de la côte occidentale d'Afrique vers les ports français de l'Atlantique et de la Manche ;
- la WALCON, qui desservait les ports de la mer du nord à partir de la côte d'Afrique occidentale ;
- l'OTRAMA, qui débarquait dans les ports de la Méditerranée (Marseille-Gênes) les bois de l'Afrique occidentale.

Ces trois conférences de navigation étaient les plus importantes sur les côtes de l'Afrique de l'Ouest. Elles assuraient, par exemple, plus de 90 pour cent du ravitaillement du marché français en bois tropicaux. Il faut au passage signaler l'existence d'autres conférences assurant la liaison entre les pays importateurs et d'autres foyers de production de bois en dehors de l'Afrique. Il s'agit, entre autres, de la conférence France-Antilles françaises qui transportait les grumes de la Guyane vers les ports de l'Atlantique et de la Méditerranée ainsi que celle de l'Asie du sud-est qui assurait le transport des bois sciés de la Malaisie et des Philippines vers l'Europe.

Avec cette restructuration du transport maritime entre les pays importateurs et les grandes régions productrices de bois, la fluidité et la régularité des exportations sur le marché mondial étaient définitivement assurées. Dans le cas particulier de la Côte d'Ivoire, les exportations de bois avaient connu non seulement une forte croissance, mais également une large diversification des essences exportées après la guerre.

Conclusion

Le bois a été l'un des plus importants produits d'exportation de la Côte d'Ivoire à l'époque coloniale. Il avait contribué de manière significative à la structuration des relations économiques entre la Côte d'Ivoire et le monde extérieur. Au départ, le commerce du bois se réduisait à une seule essence, l'acajou, recherchée par quelques pays occidentaux, notamment l'Angleterre, les Etats-Unis, etc. A la fin du premier conflit mondial, il a connu une restructuration fondamentale avec un élargissement du marché international et une diversification des espèces d'essences exportées. Ces mutations témoignaient d'une consolidation de la position des produits ligneux de la Côte d'Ivoire sur le marché international. En effet, après la guerre, les bois tropicaux étaient devenus des produits stratégiques dans les programmes de reconstruction post-crise de plusieurs pays européens. C'est pourquoi plusieurs d'entre eux s'étaient intéressés à la Côte d'Ivoire en tant que source d'appro-

visionnement des essences au début des années 20. C'est dans ce contexte que des initiatives pour une meilleure publicité des essences forestières des régions tropicales en Europe furent prises dans certains pays comme la France. Il s'agit notamment de l'exposition de Marseille et du congrès de Bordeaux en 1922.

A la fin de la Seconde Guerre mondiale, le transport du bois, qui avait été fortement perturbé durant le conflit, devint une affaire d'organismes professionnels qui assuraient la desserte entre les côtes de l'Afrique de l'Ouest et différentes régions du monde. A la fin de l'ère coloniale, le commerce des bois précieux occupait une part très appréciable dans les échanges économiques de la Côte d'Ivoire avec le monde extérieur. En plus des grumes d'autres produits secondaires du bois issus des industries ivoiriennes, notamment, les débités connaissaient un début d'exportation. En définitive, le négoce du bois en Côte d'Ivoire à l'époque coloniale faisait partie du vaste réseau des échanges commerciaux qui s'était tissé entre l'Afrique et le monde extérieur sous le joug de la colonisation européenne. Ses produits et acteurs variaient au gré des bouleversements opérés sur l'échiquier international.

Notes

1. ANCI, 3RR159 (IV-8-38), Cabinet du Gouverneur, correspondance au sujet des concessions forestières, 1907-1909, lettre du Lieutenant - gouverneur de la colonie de Côte d'Ivoire au Gouverneur Général de l'Afrique occidentale française.
2. ANCI, 3RR170, Arrêtés portant sur les permis d'exploitations forestières : cercle de l'Agnéby, 1923-1926.
3. ANCI, 3RR 169, Les bois à la Côte d'Ivoire.
4. A NCI, 3RR 152, Service des domaines ; décision du 17 avril 1917.
6. A NCI, 3RR 169, Les bois de la Côte d'Ivoire.
7. ANCI, 1EE3 (6), Colonie de Côte d'Ivoire, minute de travail préparé pour servir à la rédaction du rapport d'ensemble sur la situation générale de la colonie au Sénateur Gervais 1912-1913.
8. ANCI, 3RR 169, Les bois à la Côte d'Ivoire.
9. ANCI, 3RR 169, Les bois à la Côte d'Ivoire.
10. ANCI, 3RR 169, Les bois à la Côte d'Ivoire.
11. Les données statistiques de la période de conflit n'ont pu être réparties.
12. ANCI, 3RR 169, Les bois à la Côte d'Ivoire.
13. ANCI, 3RR 169, Les bois à la Côte d'Ivoire.
14. ANCI, 3RR 169, Les bois à la Côte d'Ivoire.
15. ANCI, 3RR 169, Les bois à la Côte d'Ivoire.
16. ANCI, 3RR 169, Les bois à la Côte d'Ivoire.

Bibliographie

- ANCI (Archives Nationales de Côte d'Ivoire)*, 1EE3 (6), Colonie de Côte d'Ivoire, minute de travail préparé pour servir à la rédaction du rapport d'ensemble sur la situation générale de la colonie au Sénateur Gervais 1912-1913.
- A *NCI*, 3RR 152, Service des domaines ; décision du 17 avril 1917.
- A *NCI*, 3RR 169, Les bois à la Côte d'Ivoire.
- ANCI*, 3RR170, Arrêtés portant sur les permis d'exploitations forestières : cercle de l'Agnéby, 1923-1926.
- Bertrand A., (Janvier-février 1974), « Marché des grumes et des sciages africains en Europe » in *Bois et Forêts des Tropiques*, N°153.
- De La Mensbrugge G., (Juillet-août 1969), « Les exportateurs de bois en grumes de la Côte d'Ivoire », in *Bois et Forêts des Tropiques*, N°126, p.53-66.
- Garrier C., 2006, *L'exploitation coloniale des forêts de Côte d'Ivoire : une spoliation institutionnalisée*, Paris, L'Harmattan, 256p.
- Gbagbo L., 1981, « Notes sur la mise en place des structures coloniales d'exploitation économique de la Côte d'Ivoire : 1899-1908 », in *Godo godo*, N°7, p.1-13.
- Guiscafre J., (Mai-juin, 1973), « Exposé sur la promotion d'essences forestières peu connues de Côte d'Ivoire. », in *Bois et Forêts des Tropiques*, N°149, p.37-62.
- Ministère des eaux et forêts de Côte d'Ivoire (Avril 1978), *Le bois de Côte d'Ivoire*, Edition BRES, 178p.
- Ministère de l'agriculture (Janvier 1967), *Economie forestière de la Côte d'Ivoire: Les entreprises forestières*, TI, Société d'Etudes pour le Développement Economique et Social, 321p.
- Reggiani J-C., 1966, *Industrie et commerce du bois*, Que sais-je ? N° 404, Paris, PUF, 128p.
- Thierry L., (Septembre 1975), « Exploitation et négoce des bois » in *Industries et Travaux d'outre-mer*, N°262, p.713-718.
- Vaurs L., 1968, *L'organisation du marché international du bois et des produits forestiers*, Librairie Générale de Droit et Jurisprudence, 549p.
- Verdeaux F., Ekanza S-P., (30 novembre 1992), « Des coupeurs de bois aux prémisses d'une filière ; l'exploitation de la ressource forestière en Côte d'Ivoire 1880 – 1945 », in *Crise et ajustement structurel en Côte d'Ivoire, les dimensions sociales et culturelles*, ORSTOM, Bingerville (Côte d'Ivoire).

