

## **Le marché international du liège et de ses dérivés**

**Ramón Santiago Beltrán et Miguel Elena Rosselló.**

Instituto C.M.C. – IPROCOR. Pol. Ind. El Prado s/n. 06800 Mérida. Espagne. E-mail : ramon@iprocor.org. Instituto C.M.C. – IPROCOR. Pol. Ind. El Prado s/n. 06800 Mérida. Espagne. E-mail : miguel@iprocor.org

**Résumé :** Le liège est un produit exceptionnel, très hétérogène, avec beaucoup d'applications, dont une, la plus importante du point de vue économique, est la bouchonnerie. Son hétérogénéité naturelle et les différents produits industriels obtenus font que les différents lots de liège cru aient un prix qui peut osciller entre 0,08 et 3,54 €/Kg ; dans le cas du liège préparé entre 0,21 et 6,61 €/Kg ; et dans le cas des produits de liège entre 1,80 et 2,40 €/Kg. C'est pour ça que le marché du liège est une affaire très intéressante mais très compliquée et parfois controversée.

**Mots clés :** Liège, marché, prix, bouchon,

**Summary:** Cork is a unique product, very heterogeneous; with many applications, but the stoppers for wines is the most important economically. Its natural heterogeneity and various industrial products that are obtained make the cork a product with very different prices: the raw cork has a price that can oscillate between 0.08 and 3.54 € / Kg; in the case of cork prepared between 0.21 and 6.61 € / kg; and in the case of cork products between 1.80 and 2.40 € / Kg. It is through this that the market for cork is a very complicated, very interesting, and sometimes controversial.

**Key-words :** cork, market, price, stoppers

Pour bien comprendre l'état des lieux de la filière liège, il faut la situer en relation avec le monde du bouchage :

On peut classer les vins d'après son prix en 6 types :

- Icon, plus de 150 € le litre ; représente uniquement le 1% du marché.
- Ultra premium, de 14 à 150 € le litre ; représente le 5% du marché.
- Superpremium, de 7 à 14 € le litre ; représente le 10% du marché.
- Premium, de 5 à 7 € le litre ; avec le type suivant représente le 34% du marché.
- Popular premium, de 3 à 7 € le litre.
- Basic, moins de 3 € le litre ; représente le 50% du marché.

Chaque type de bouchon est destiné principalement à un ou plusieurs types de vin :

- Bouchon naturel, destiné aux vins de haute gamme ; Icon, Ultra premium et Super premium, en ensemble le 15% du marché des vins.
- 1+1, destiné aux vins Super premium, Premium, et la partie haute des Popular premium, près du 25% du marché des vins.

- Aggloméré nouvelle génération, destiné aux Premium, Popular premium et la partie haute des Basic, près du 60% des vins.
- Colmaté, destiné aux Premium, Popular premium et Basic, près du 84% des vins.
- Aggloméré, destiné aux Popular premium et Basic, 70% des vins.

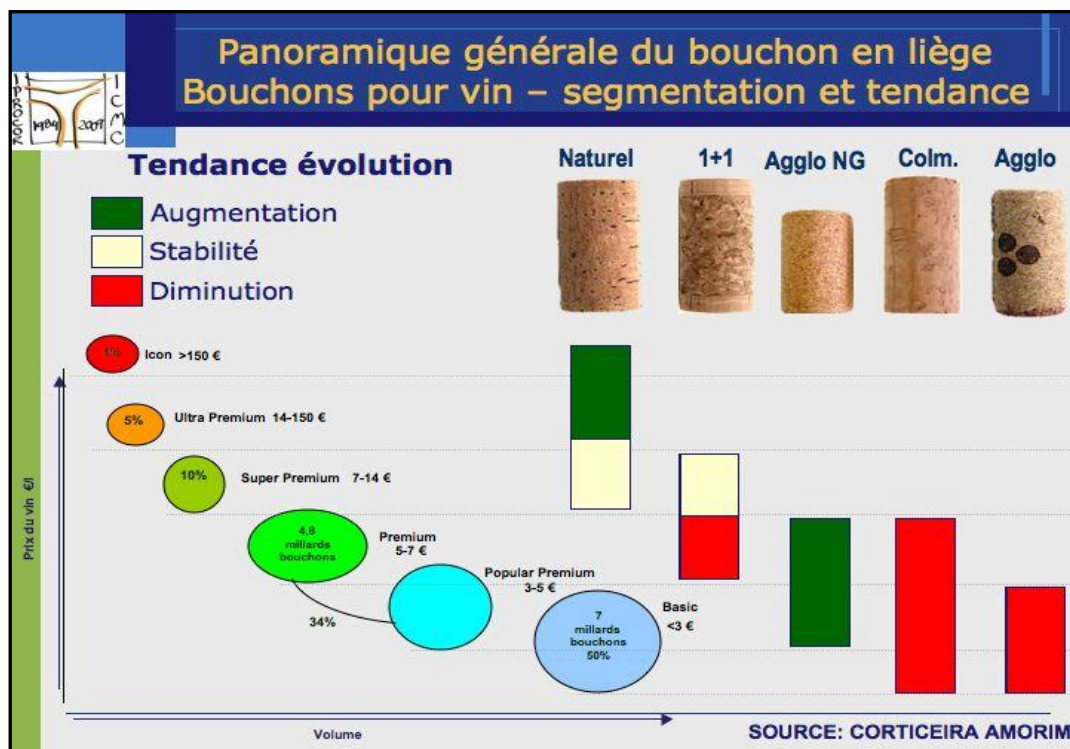


Figure 1. Panoramic générale des bouchons en liège pour des vins tranquilles

Parmi tous les bouchons, seulement les meilleurs bouchons naturels et les nouvelles générations ont une tendance à augmenter sa consommation dans le marché. La partie basse des naturels et la partie haute des 1+1 ont une tendance à la stabilité ; le reste a une tendance à diminuer.

De toutes les manufactures du liège, ce sont les lièges destinés à la bouchonnerie qui sont les plus appréciés sur le marché, et dans le top se situe le bouchon naturel : un kilogramme de bouchons naturels atteint un prix moyen de presque 46 €, et certains lots peuvent atteindre jusqu'à 240 €. Le reste de manufactures pour la bouchonnerie est aussi très valorisé : 18 € le kg de bouchons de champagne, presque 15 € le kg de bouchons colmatés, 12 € le kg de bouchons 1+1, et 6,6 € le kg de bouchons agglomérés. Le reste de manufactures est assez moins valorisé : 5,7 € le kg de parquet ; 3,1 le kg d'aggloméré décoratif ; et 1,8 € le kg d'aggloméré isolation. Le bâtiment, l'automotom, la mode, l'industrie aérospatiale, etc sont alors des secteurs vers lesquels s'adresse l'industrie du liège avec moins d'intérêt que vers le monde du vin.

De tous les opérateurs du secteur du liège, Corticeira Amorim est le plus important : ce groupe a au moins la moitié de la filière en volume et plus du 60% en prix. C'est la seule entreprise entièrement liège qui cotise dans la bourse (Lisbonne). En plus il y a Oeneo bouchage qui cotise (Paris) mais qui a d'autres manufactures au-delà du liège (tonnellerie).

Alors un bon thermomètre pour tester la marche de la filière du liège c'est l'indice de la Corticeira Amorim à la bourse de Lisbonne :



**Figure 2.** Évolution de Corticeira Amorim et Oeneo Bouchage à la bourse.

On peut constater que 2008 et le premier semestre 2009 ont été marqués par la crise économique mondiale. Dès août 2009, on peut repérer des signaux de récupération de la filière. Ces indices servent aussi à faire des prévisions pour la possible évolution du marché du liège dans un futur proche. Un autre indice qui sert à tester le marché du liège est le change dollar - euro : la plupart des achats est payé en euros et une bonne partie des ventes est payée en dollars, alors pour la filière intéresse plutôt un dollar fort. L'évolution 2008 – 2009 a été défavorable pour le liège : on a passé d'un taux de change \$/€ de 0,8 à la fin de 2008 à 0,68 à la fin 2009, ce qui représente une augmentation des coûts fonciers pour le secteur.

Les prix du liège, depuis que le liège est une matière première industrielle, ont eu toujours une forte variation, soit interannuelle, soit pluriannuelle, en fonction de l'offre et de la demande de matière première et des produits élaborés. Si on observe l'évolution des prix du liège en forêt en Espagne par exemple, on peut voir le graphique suivant :

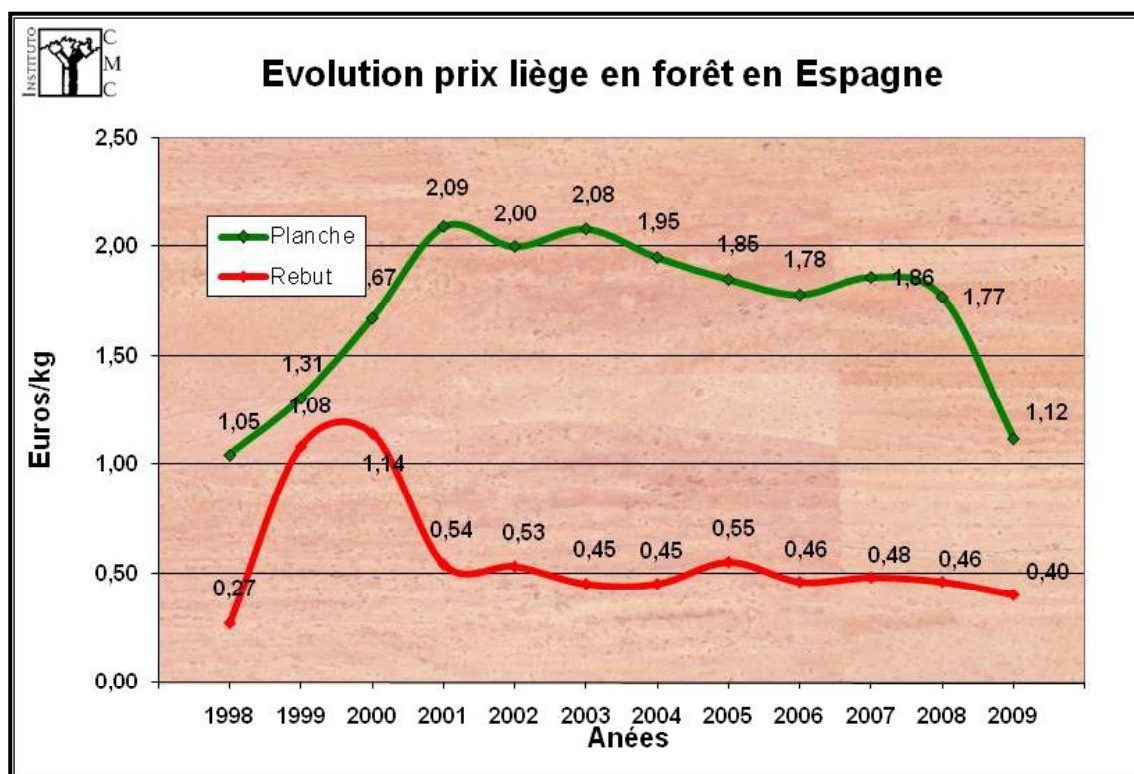


Figure 3. Évolution du prix du liège en forêt en Espagne

On peut constater durant les dernières années du XX<sup>ème</sup> siècle, que les prix ont subi une forte augmentation due à plusieurs facteurs :

- Effet millenium : On attendait à une forte demande de bouchons,
- Changement des monnaies nationales européennes à l'euro : Il y a eu une inflation généralisée,
- Guerre commerciale : Les principaux groupes de la filière se sont confrontés à une guerre des prix et des nouveaux produits (bouchons techniques, nouvelle génération, ...).
- Disponibilité de la matière première : On attendait à une production de liège plus basse de la moyenne.

Après cette période, il y a eu une accalmie relative des prix qui sont restés très stables pour le rebut (on peut parler même d'un prix intervenu) ; et des prix plutôt stables pour le liège de reproduction en planche, prix qui ont chuté en 2009, avec la crise généralisée.

En ce qui concerne les prix du liège préparé, les variations ont été encore plus fortes durant la dernière décennie.

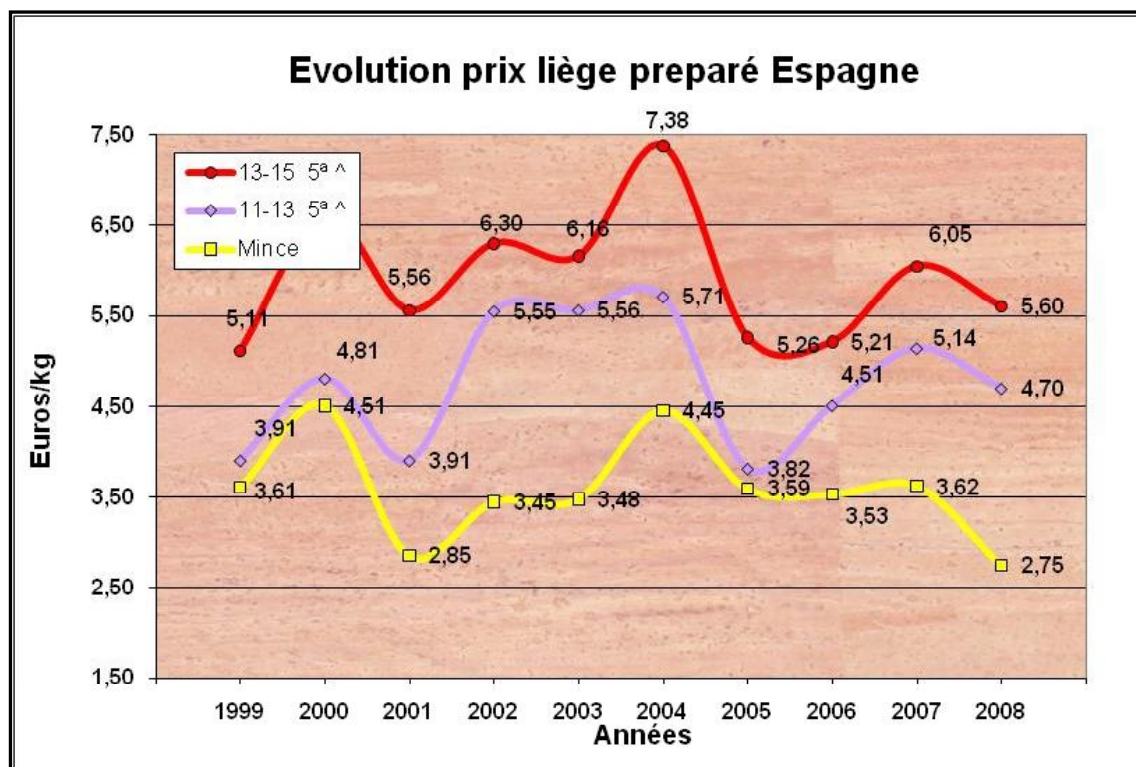


Figure 4. Évolution des prix du liège préparé en Espagne.

D'après cette figure, on peut distinguer 3 catégories : en rouge le liège 13-15 5<sup>ème</sup> en haut, avec lequel on fabrique les bouchons naturels de 24 mm de diamètre ; en mauve le liège 11-13 5<sup>ème</sup> en haut, avec lequel on fabrique les bouchons naturels de 21 mm ; et en jaune le liège mince, avec lequel on fabrique les disques et rondelles pour les bouchons champagne. Toutes ces catégories ont subi des hausses à trois reprises durant les années 2000, 2004 et 2007 comme elles ont subi des baisses à trois reprises aussi les années 2001, 2005 et 2008 soit juste après les hausses.

Les raisons de ces variations sont à peu près les mêmes que pour le marché de liège cru. Il s'agit d'un marché fortement variable, qui met en danger les entreprises de première transformation, qui doivent assumer des risques et des coûts fonciers très hauts.

Le Portugal est le premier pays producteur, transformateur et exportateur du liège. C'est pour cette raison que ses chiffres d'affaire sont très intéressants pour bien comprendre l'ensemble de la filière :

Les exportations de liège en Portugal représentent le 5% de l'ensemble des exportations pour ce pays, et les 2/3 de l'ensemble des revenus pour la filière liège mondiale

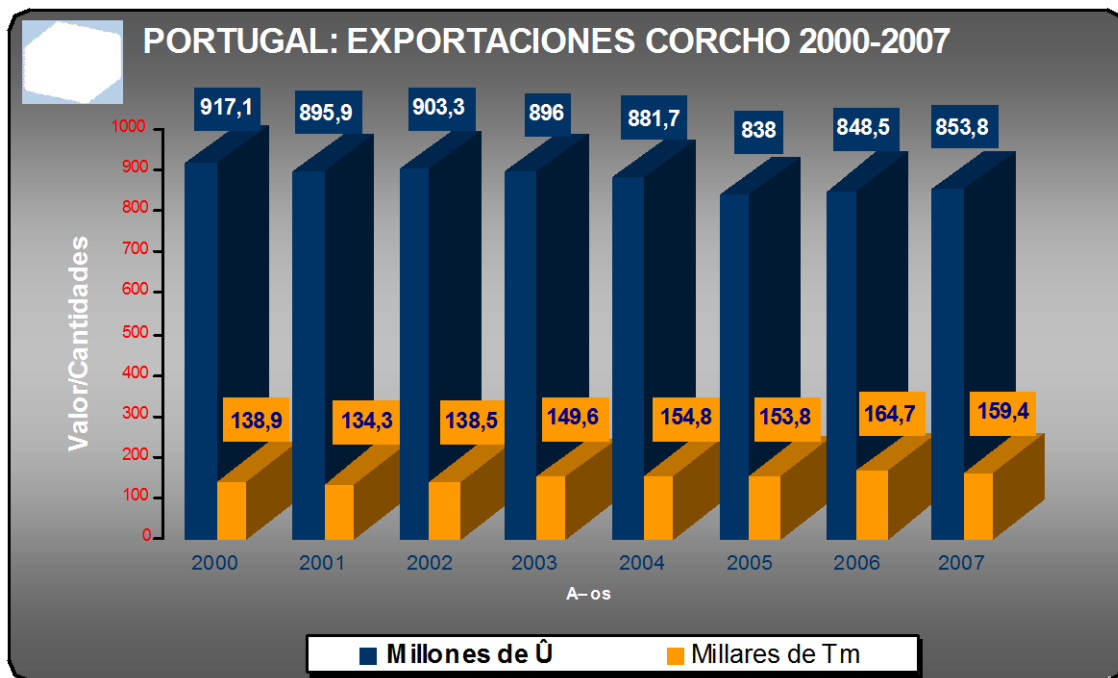


Figure 5. Exportations de liège du Portugal.

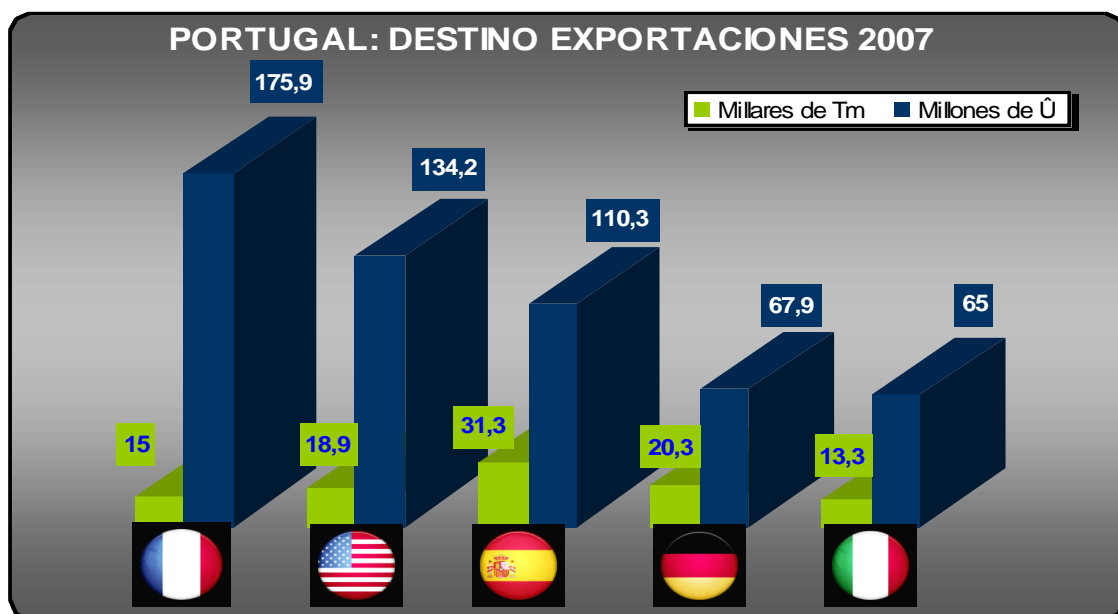


Figure 6. Destinations des exportations portugaises de liège

L'année 2000 représente l'année record pour la valeur des exportations, en concordance avec les prix du liège en forêt en Espagne. Par contre, en 2005 cette valeur a chuté pour atteindre son minimum de la même façon que les prix du liège préparé en Espagne. La tendance des

dernières années a été vers l'augmentation du volume mais vers la chute de la valeur des exportations (fig.5).

On peut constater aussi que la filière liège est fortement liée car il s'agit d'une filière relativement petite et avec des fortes interrelations.

Les destinations des exportations portugaises de liège sont la France, les Etats Unis d'Amérique, l'Allemagne, l'Espagne et l'Italie. Ce sont les 4 principaux pays acheteurs (fig.6). La lecture de cette figure montre plusieurs remarques:

1-La France est le premier pays importateur en valeur mais la quatrième en quantité. Ce pays achète des produits finis pour la bouchonnerie, c'est qui représente la plus haute valeur ajoutée.

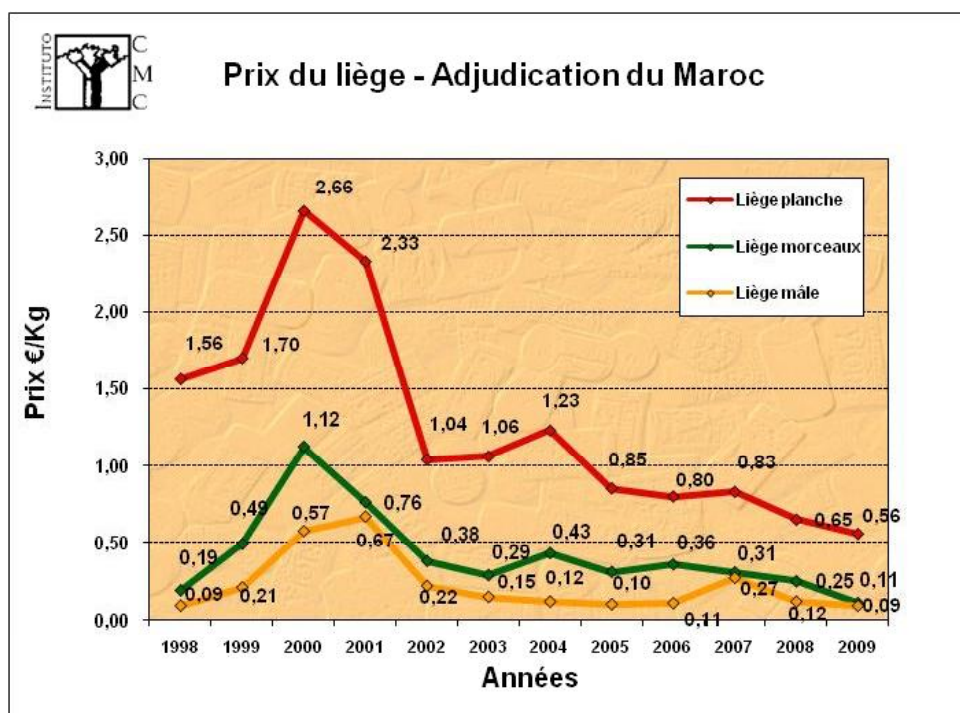
2-L'Espagne est le pays qui achète au contraire la plus grande quantité du liège, mais occupant le troisième rang en valeur. Ceci s'explique par les achats des produits semi-ouvrés ou semi-finis pour son industrie du liège.

3-Les USA sont le deuxième pays importateur en valeur; c'est l'une des raisons pour laquelle le changement du dollar en euro a une grande importance.

Mais dans toutes les transactions commerciales du monde du liège, la plus importante est l'adjudication des lièges du Maroc. Il s'agit d'une vente publique et transparente où il se vend normalement dans une seule journée, la totalité du liège du pays qui est de l'ordre de 10.000 tonnes environ. La vente en pile concerne plus le liège provenant de la récolte précédente. Chaque lot est nommé article, et peut être composé par 10 piles de liège et même plus. Les articles sont classifiés en 3 catégories:

- Liège planche
- Morceaux de liège
- Liège mâle

On établit un prix unitaire par stère de liège. Au prix principal on doit ajouter 6 taxes, qui peuvent arriver ou même dépasser le prix principal



**Figure 7.** Évolution des prix des lièges à l'adjudication du Maroc

L'évolution des prix de la dernière décennie a été marquée par l'extraordinaire montée des années 2000 et 2001, de façon similaire aux prix dans la Péninsule Ibérique, et ce pour les mêmes raisons.

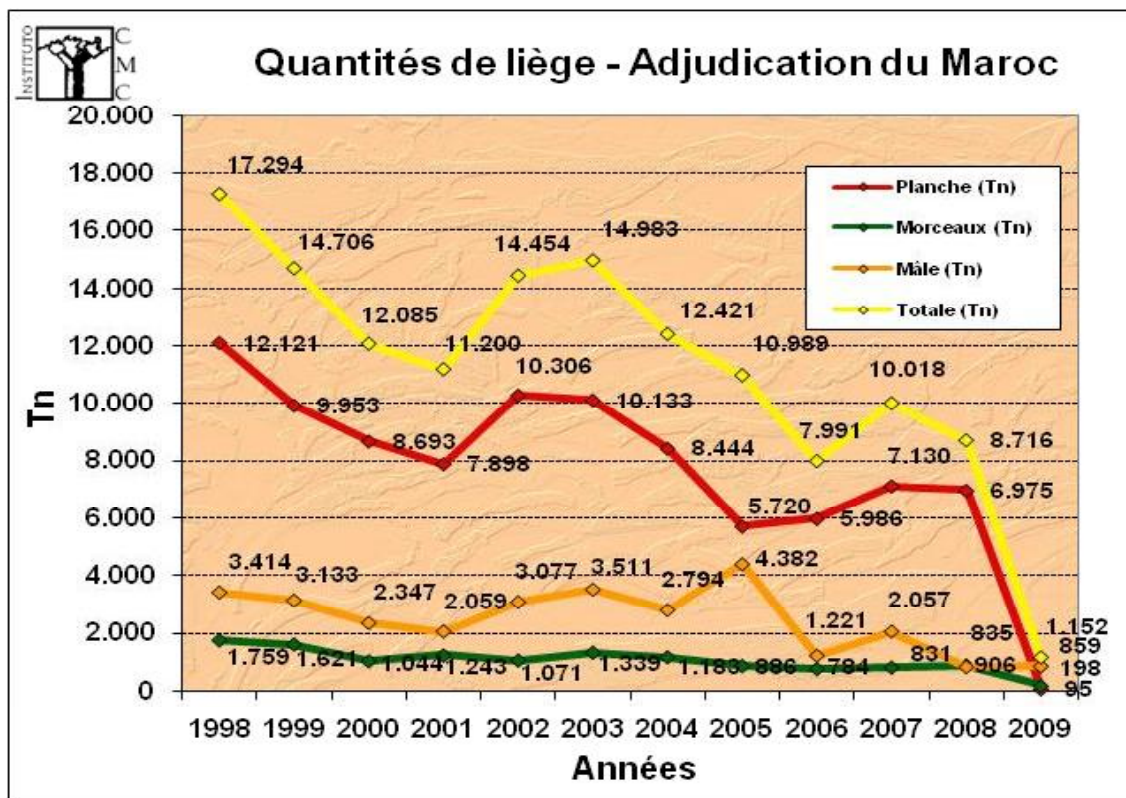


Figure 8. Évolution des quantités de liège vendues au Maroc.

La quantité de liège vendue au Maroc est marquée par la tendance à la diminution : bien que l'année 2009 ait été marquée par la crise, et les quantités vendues à l'adjudication du printemps aient été trop petites par rapport aux quantités mises en vente. Cette tendance est donc claire.

En ce qui concerne les acheteurs, ce sont 12 entreprises environ, avec infrastructure de transformation au Maroc qui achètent le liège à l'adjudication. Parmi ces entreprises, il y a lieu de citer les filiales des principaux groupes internationaux : Comatral, de la Corticeira Amorim ; Etrur Maroc, du Groupe Colombini ; Sabaté Maroc, de Oeneo Bouchage... Ce sont ces filiales qui achètent la plupart du liège au Maroc.

Le marché du liège est loin d'être un marché parfait, avec beaucoup d'offres et beaucoup de demandes. Au Maroc, il n'y a qu'une institution qui offre, et seulement une douzaine d'entreprises qui demandent. Cela empêche le marché de fonctionner sur des lois traditionnelles des marchés parfaits.

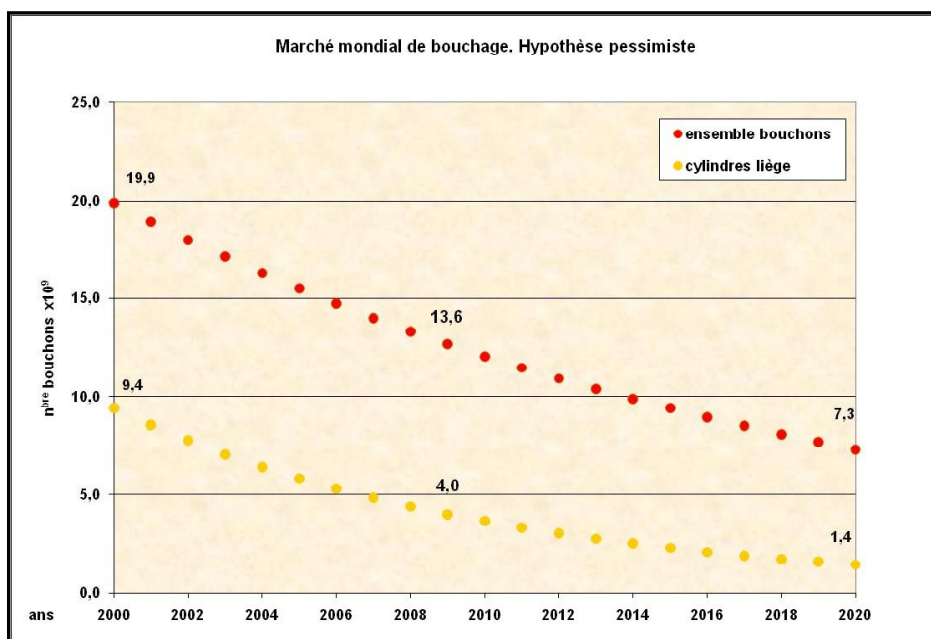
D'une autre part, les résultats de l'adjudication de 2009, ont quelques conséquences négatives pour la forêt dans l'ensemble de l'aire de répartition du chêne-liège:

- Moins de démasclage (coûts ne sont pas couverts)
- Moins de reboisement du chêne-liège (baisse de rentabilité)



- Pas de certification forestière (absence des bénéfices clairs)
- On ne récolte pas si le liège n'est pas vendu préalablement (coûts d'extraction élevés, et vente pas assurée).

L'analyse de l'évolution du marché des bouchons en liège pendant les années 2000-2009 peut être faite avec une explication de tendance carrément pessimiste, avec une perte globale de 6,3 milliards ( $6,3 \times 10^9$ ) de bouchons en liège, tous types confondus.



**Figure 9.** Hypothèse pessimiste du marché mondial de bouchage.

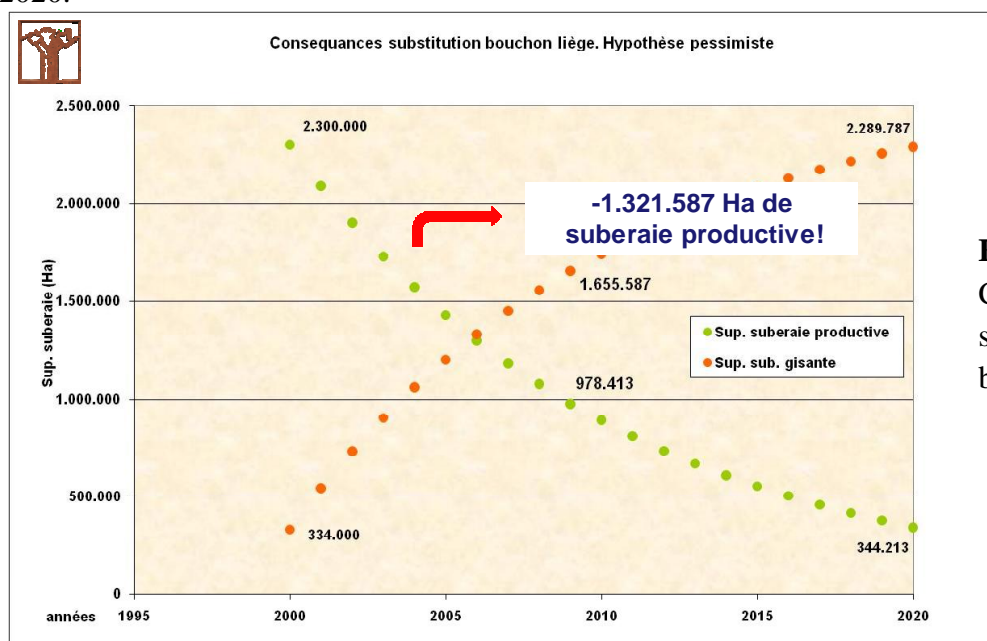
Dans cette perte ce sont les cylindres en liège naturel, c'est-à-dire les bouchons naturels et les bouchons colmatés qui sont les plus touchés puisqu'ils reculent de 5,4 milliards. La nuance est grave puisque ces types de bouchons ont la plus grande influence sur la valorisation des produits de la subéraie. On est en face à un phénomène général de diminution et un autre plus grave de substitution par les bouchons techniques et synthétiques.

Si un producteur de vin décide de remplacer le liège par d'autres produits de bouchage, la décision est en général définitive puisque cela entraîne un changement d'équipement de bouchage et dans ce cas il n'y a pas de marche arrière. Une telle décision est souvent prise pour des raisons économiques axées sur un différentiel de prix de 3 centimes d'euro par bouchon. Dans certains cas, une telle décision peut constituer pour le liège une perte de plusieurs millions de bouchons par an, et cela de façon définitive. Les chiffres sont toujours discutables, mais la tendance de ces 9 dernières années nous amène à avoir une position alarmiste.

Les effets de cette chute du marché ne se font pas attendre. Un chêne-liège de taille moyenne produit environ 3,9 kg de liège par an ; sachant qu'avec 1 kg de liège de qualité moyenne on peut obtenir 19 bouchons naturels. La production annuelle d'un chêne-liège peut être estimée alors à 74 bouchons naturels. Dans ce contexte, la substitution de 2.500 bouchons naturels par des bouchons en plastique ou en aluminium suppose le dépérissement de la production

annuelle de 33 chênes-lièges : c'est en effet le nombre moyen de chênes-lièges plantés sur 1 hectare de subéraie. Donc un million (10<sup>6</sup>) de bouchons en liège naturel remplacés pour effectuer une économie de 30 000 € représente une perte en termes de chênes-lièges de l'équivalent de 13.200 pieds en pleine production, soit une superficie de 400 hectares et cela pour une réduction des coûts d'embouteillage de 30.000 € pour 1 million de bouteilles.

La diminution de 5,4 milliards de cylindres naturels de liège représente -1.321.587 hectares de subéraie productive sur cette période (2000-2009). C'est en effet une hypothèse pessimiste, qui nous amène à voir diminuer énormément la forêt exploitée de chêne-liège : avec ce rythme de disparition il ne resterait alors que moins de 350.000 hectares productifs vers l'an 2020.



**Figure 10.**  
Conséquences de la substitution des bouchons de liège

## Références bibliographiques

- Cardillo, E. 2000.** Caracterización productiva de los alcornoques extremeños. Congreso mundial del alcornoque y del corcho. Lisboa.
- Elena Rosselló, M. 2000.** Ponencia arriesgada. Congreso mundial del alcornoque y del corcho. Lisboa.
- Elena Rosselló, M. 2004.** Rentas del alcornoque. V Feira do Montado. Portel.
- Elena Rosselló, M. 2005.** Economía del alcornoque y del corcho. Curso de restauración d'alcornoques incendiados. Instituto CMC- IPROCOR. Mérida.
- Elena Rosselló, M. 2005.** Estructura del mercado mundial del tapamiento con corcho. Jornada de difusión y sensibilización. Sevilla.
- Elena Rosselló, M. et Santiago Beltrán R. 2008.** Arguments pro suberaies, liège et bouchon de liège et contre les bouchons en plastique et aluminium. Actes du colloque international VIVEXPO 2008. Vivès.