Du commerce des bois

Autor(en): **Berthoud, G.**

Objekttyp: **Article**

Zeitschrift: **Journal forestier suisse : organe de la Société Forestière Suisse**

Band (Jahr): **59 (1908)**

Heft 2

PDF erstellt am: **27.05.2024**

Persistenter Link: https://doi.org/10.5169/seals-784020

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.
Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.
Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Ein Dienst der *ETH-Bibliothek*
ETH Zürich, Rämistrasse 101, 8092 Zürich, Schweiz, www.library.ethz.ch

http://www.e-periodica.ch

JOURNAL FORESTIER SUISSE

ORGANE DE LA SOCIÉTÉ DES FORESTIERS SUISSES

59me ANNÉE FÉVRIER 1908 № 2

Du commerce des bois.

Extrait d'une étude présentée en février 1907 à la Société vaudoise des forestiers, par *G. Berthoud,* forestier aménagiste.

Le développement des forêts est intimément lié à celui du commerce des bois. De la manière dont ce commerce est pratiqué dépend en effet dans une large mesure le prix des bois, et du prix des bois le plus ou moins d'intérêt de tout propriétaire pour sa forêt.

Le prix des bois est-il élevé, la forêt peut-elle être considérée comme une source de revenus non dédaignable, il est bien évident qu'on lui consacrera plus de soins que dans le cas contraire.

C'est pourquoi tout agent forestier doit chercher à développer le plus possible le commerce des bois.

Il est indéniable que ce commerce s'est considérablement développé depuis quelques années en Suisse. Pour s'en rendre compte il nous suffit, à défaut de données statistiques sur le commerce intérieur de nos bois, d'examiner celles que nous possédons sur l'exportation et l'importation de ceux-ci.

Si l'exportation a peu varié, il n'en est pas de même de l'importation.

Tandis que la valeur des bois exportés a oscillé, de 1892 à 1905 entre 2 et 3 millions de francs au total, celle des bois importés qui n'était que de 11 millions en 1892, 11 en 1893 et 12½ en 1894, s'est élevée à peu près progressivement jusqu'au chiffre de 24 millions en 1905.

Ces chiffres sont éloquents.

La conséquence directe de ce développement du commerce des bois a été une hausse constante du prix de ceux-ci.

Mais si d'une manière générale les prix ont augmenté dans la même proportion que la demande, tel n'est pas le cas, ce me

semble, pour le Canton de Vaud. Chaque jour en effet, nous pouvons constater, par les comptes-rendus de ventes effectuées hors du canton, que les bois y atteignent des prix beaucoup plus élevés que chez nous.

A quoi attribuer ce fait?

Je ne crois pas me tromper en disant que c'est pour une bonne part à la manière dont nos ventes sont organisées, et spécialement à la manière dont nos administrations forestières communales procèdent à la vente de leur bois.

Car ce sont elles qui possèdent la plus grande étendue de forêts, elles par conséquent qui, par leurs ventes déterminent les prix.

Or il m'a paru que trop souvent un vieil esprit de routine présidait là aux ventes de bois.

Au lieu de chercher à satisfaire, dans la mesure du possible, les désirs des clients, comme il est de règle dans tout commerce en général, au lieu de chercher à réagir contre des menées tendant à faire baisser les prix, on cherche plutôt à s'éviter de la peine.

En tant que producteurs, nous devons chercher à faciliter le plus possible l'acquisition de nos produits et pour cela nous conformer aux désirs de la majorité de nos clients. Ce n'est certes pas se laisser faire la loi par eux que d'agir ainsi. Et ce n'est que lorsque nous aurons satisfait à ces désirs, que nous pourrons lutter avantageusement contre les ligues de marchands, en vue de réaliser le plus grand bénéfice possible sur la vente de nos produits.

Cela dit, avant de traiter spécialement de l'organisation de nos ventes de bois, permettez-moi de résumer ici les avantages et inconvénients des *différents modes de vente.*

La vente au plus offrant comprend :

La vente aux enchères, mode suivant lequel le bois est offert au dessous de sa valeur présumée et adjugé au dernier senchérisseur. Ce mode présente des avantages tels qu'il a été adopté presque partout, imposé même dans la règle par notre loi forestière à l'Etat et aux Communes. C'est par lui en effet que l'on a le plus de chance d'atteindre le prix représentant exactement la valeur des bois telle que celle-ci résulte de l'offre et de la demande ; c'est la vente aux enchères qui répartit le mieux les pro-

duits forestiers entre les amateurs selon leurs besoins; c'est la plus expéditive enfin et la plus impartiale.

Son plus grand inconvénient est d'ouvrir assez facilement la porte aux complots d'acheteurs.

La vente au rabais où le bois est offert en mise à un prix plus élevé que celui représentant sa valeur réelle, prix qui est rabaissé jusqu'à ce qu'il se trouve un preneur, n'est guère usitée qu'en France, et convient spécialement bien lorsque l'on a à faire à de gros lots pour lesquels il y a peu d'amateurs. Elle permet de parer en une certaine mesure à la formation des syndicats de marchands.

La vente par soumission où les offres doivent être adressées par écrit et sous pli jusqu'a un terme fixé ne jouit nulle part d'une grande faveur. Elle expose assez facilement le vendeur à l'accusation de partialité, elle prive trop souvent l'acheteur de la possibilité de surenchérir loyalement sur la mise d'un concurrent et d'acquérir ainsi des produits dont il a peut-être un urgent besoin.

Outre la vente au plus offrant comprenant les trois modes que je viens de citer, nous distinguons encore:

La vente sur taxe, mode très ancien suivant lequel le bois est offert à un prix fixe. Ce mode n'est plus guère usité que lorsqu'il s'agit de bois de service de peu d'usage.

La vente de gré à gré où le prix est fixé à la suite d'un marchandage entre l'acheteur et le vendeur n'est indiquée que lorsque les prix sont abaissés ou lorsqu'il s'agit de trop petites offres pour justifier des frais de publication.

La vente aux enchères jouit donc incontestablement de la plus grande faveur. Si j'ai énuméré les avantages et les inconvénients des autres modes de vente, c'est que je crois cependant qu'il ne faut pas être trop exclusif dans sa manière de procéder.

Lorsque la vente aux enchères, pour une raison ou pour une autre, ne donne pas de résultats satisfaisants, il y a lieu de tenter d'un autre mode.

Notre loi forestière vaudoise, art. 103, autorise la chose pour l'Etat et les Communes.

Or plutôt que de céder des bois pour un prix inférieur à leur valeur réelle, il vaut mieux suspendre la mise et tenter d'un autre mode de vente.

En n'agissant pas ainsi, une administration forestière ne cause pas seulement du tort à elle-même, mais elle en cause à toutes ses voisines. C'est ce dont on ne se rend pas assez compte en général. Les administrations forestières sont en effet solidaires les unes des autres; si la moitié d'entre elles vendent leurs produits à des prix inférieurs à leur valeur réelle, il est clair que l'autre moitié aura, de ce fait, la main forcée pour les ventes et verra lui échapper un bénéfice auquel elle eut été autrement en droit de prétendre.

Que l'on procède suivant l'un ou l'autre des modes de vente décrit ci-dessus, il est toujours possible de vendre ses bois soit sur pied, soit abattus ou façonnés, soit sur l'emplacement même de la coupe, ou à port de char, soit en magasin.

Je ne m'étendrai pas non plus longtemps sur ces divers points.

Suivant l'opinion de personnes compétentes, la vente des bois sur pied avec frais d'exploitation à charge de l'acheteur ne devrait être pratiquée que dans le cas d'une administration extensive, là où il n'y a pas de considérations d'ordre cultural exigeant une exploitation particulièrement soigneuse, là où les frais de fabrication ne sont réellement pas compensés par la plus value des bois fabriqués, là enfin où il n'y a pas de dimensions généralement adoptées dans le commerce pour certains bois de service qu'on risquerait d'estropier.

Or ces cas devraient être plutôt rares, à ma connaissance du moins.

Si la vente des bois sur pied avec frais d'exploitation à charge de l'acquéreur présente de graves inconvénients au point de vue cultural, elle n'en présente pas moins au point de vue commercial. C'en est un sérieux en effet que l'obligation où se trouve grâce à elle l'acheteur d'acquérir, en plus des assortiments dont il a besoin, d'autres assortiments dont il n'a que faire.

Je m'explique: un amateur de bois de sciage qui achète ses bois sur pied sera par exemple contraint d'acquérir, outre les billons inférieurs de la plante, propres au sciage, toute la partie supérieure de celle-ci donnant tout au plus de la charpente ou du bois de feu. Qu'arrivera-t-il alors? c'est qu'il ne tiendra pas compte, ou à peine compte, dans la fixation de son prix, de la partie de la plante dont il n'a pas besoin; de là diminution du prix moyen du m^3.

Un autre inconvénient de ce mode de vente réside dans l'incertitude où se trouve l'acheteur au sujet de la quantité des bois, et de leur volume.

C'est pourquoi la vente des bois sur pied à un prix fixé par unité de produits fabriqués, avec frais d'exploitation et de fabrication à charge du vendeur me semble de beaucoup préférable.

Ce mode de vente est usité dans les canton de Neuchâtel et de Soleure et semble donner pleine et entière satisfaction à ceux qui l'appliquent; il n'est pas pratiqué, que je sache, dans le canton de Vaud. L'exploitation se fait par le personnel engagé par l'administration forestière et les bois sont débités conformément aux indications de l'adjudicataire.

De cette manière les inconvénients cités plus haut pour l'acheteur tombent complètement.

Quant au vendeur il établira sa taxe pour la vente de telle sorte que le produit de la mise, frais de fabrication déduits, soit au moius égal à la somme qu'il aurait vraisemblablement retirée de ses bois en les vendant sur pied et en laissant le frais de fabrication à la charge de l'acquéreur.

Le calcul n'est pas compliqué à faire.

L'objection faite par mainte Commune que les frais de fabrication ne se paient pas lorsqu'elles vendent leurs bois abattus et fabriqués, cette objection dis-je n'a pas sa raison d'être, car aucune d'elles n'est tenue de vendre ses bois en dessous de la taxe faite tant qu'il sont encore sur pied.

Or les avantages résultant de ce mode de faire sont tels pour les marchands qu'ils n'hésiteront pas à payer les prix exigés pour peu que ceux-ci ne soient pas exorbitants, et que l'on se montre un peu ferme dans sa résolution.

Je signale donc tout spécialement ce mode de vente à votre attention.

Pour être complet je citerai encore comme mode de vente spécial celui de la vente des bois en magasin, telle qu'elle est pratiquée par l'administration forestière de la ville de Zurich.

Ce mode présente, entre autres avantages pour les administrations forestières, celui de supprimer un grand nombre d'intermédiaires entre le producteur et le consommateur.

Parmi les facteurs de nature à exercer une influence favorable ou défavorable sur la vente, citons encore: le choix de l'époque,

du jour, du lieu, la manière d'exercer la réclame, de former les lots de bois, les conditions de paiement, etc., etc.

Il importe avant tout que le gérant d'une forêt ne soit pas forestier seulement, mais qu'il aît aussi un peu le sens du commerce, qu'il sache se rendre un compte exact de l'état du marché, se tenir au courant de ses fluctuations, et, je le répète, comprendre et prévenir les désirs de sa clientèle. Au sujet de *l'époque de la vente*, il faut qu'il vise à une certaine régularité dans la fixation de celle-ci, ainsi qu'en ce qui concerne la quantité et la qualité des bois à vendre, de manière à s'assurer une clientèle stable.

Les grands marchands tiennent en général à s'assurer le plus tôt possible de la provision de bois dont ils auront besoin ; ils aiment par conséquent que les mises aient lieu tôt en automne. Dans l'intérêt du vendeur le *jour choisi* pour la mise ne doit pas coincider avec un jour de foire, surtout s'il s'agit d'attirer la clientèle locale, il ne doit pas coincider non plus avec le jour déjà choisi par une administration forestière voisine pour sa mise.

Quant à la question de savoir si la mise doit avoir lieu en forêt ou dans un local fermé, elle peut être tranchée d'une manière générale en ce sens que la mise en forêt a *seule* sa raison d'être lorsqu'elle est destinée à des amateurs de petits lots, de valeurs très inégales.

Pour que l'amateur d'un seul lot soit sûr d'acquérir le bois qui lui convient, il importe en effet qu'il l'ait sous les yeux au moment de la mise.

Il en est de même pour les personnes qui désirent se procurer de petites quantités de bois de feu.

La mise dans un local fermé est plus expéditive et partant préférable pour les grands marchands, qui y perdent moins de temps.

La *réclame*, ai-je besoin de le dire est, dans l'état actuel du commerce, un moyen d'action puissant pour qui sait s'en servir.

Comment donc en méconnaître l'importance et ne pas en profiter nous aussi ? Il est bien évident que la nature de nos produits ne rend pas la chose facile, et qu'il nous serait difficile par exemple de prélever des échantillons sur nos divers assortiments de bois pour aller les présenter au public.

La « marmotte » classique du commis voyageur ne s'y prêterait guère. Mais ce que nous pouvons et devons faire, si nous voulons

marcher avec le progrès, c'est donner plus de publicité à nos mises que nous ne le faisons en général. En publiant nos mises nous devons chercher à renseigner, dans la mesure du possible, le client sur tout ce qui est susceptible de l'intéresser, soit, avant tout, sur la nature et la qualité des produits que nous lui offrons, sur les frais de transport dès la forêt jusqu'à la station de chemin de fer la plus proche, sur les conditions de paiement, sur toutes les conditions générales ou spéciales enfin propres à l'engager à venir à la mise ou non, propres aussi à exercer une influence sur la fixation de son prix.

Pour remplacer l'échantillon nous présenterons donc au public des listes détaillées des bois à vendre.

Sur ces listes nous classerons autant que possible nos bois par assortiments, et à ce sujet je rappelle que nous possédons depuis peu des normes quasi officielles pour la classification des bois, normes établies conformément aux désirs d'un très grand nombre de marchands. C'est la meilleure manière de permettre à l'acheteur de se rendre compte rapidement de la nature des produits mis en vente.

Pourquoi alors ne pas en user?

Il est encore un point d'ordre général sur lequel je tiens à insister; il s'agit de la taxation des bois pour la vente. Cette opération délicate entre toutes exige de la part du vendeur beaucoup de soins, ainsi qu'une connaissance très approfondie de l'état du marché. La taxe ne doit en aucun cas être supérieure à la valeur réelle des bois, elle peut lui être inférieure, mais doit s'en rapprocher le plus possible; elle doit représenter le prix minimum, au dessous duquel le bois ne sera pas adjugé.

Elle sera faite de manière détaillée et non pas en bloc.

En « criant » alors les numéros conformément à la taxe, on ne s'exposera pas, ou rarement à devoir les céder en dessous de celle-ci. Le défaut de taxes peut avoir des conséquences graves pour le commerce de toute une contrée.

Comme je l'ai déjà dit, une administration forestière qui, faute de taxation préalable, vend ses bois en dessous de leur valeur réelle, ne cause pas seulement du tort à elle-même, mais en cause à toutes ses voisines.

Indépendamment de ce fait, il me paraît inadmissible qu'un commerçant ne cherche pas à se rendre un compte aussi exact que possible de la valeur des produits qu'il met en vente.

Or j'ai pu constater sur ce point une grande négligence de la part de nombreuses administrations forestières communales qui s'en remettaient presque exclusivement aux acheteurs pour fixer les prix.

Si l'une ou l'autre d'entre elles ne se sent pas compétente pour établir la taxe, elle devrait en laisser le soin à l'inspecteur forestier d'arrondissement.

C'est lui qui me paraît le mieux désigné pour fixer les prix, en tant que vendeur, étant aussi le mieux à même de se rendre compte de l'état général du marché. (Nouvelle attribution qui ne lui donnera pas peu à faire, si l'on en arrivait là un jour ou l'autre, comme il y a lieu de l'espérer.)

Tout ce que j'ai dit jusqu'à présent ayant trait au commerce ou, plus spécialement, à la vente des bois en général est puisé à diverses sources.

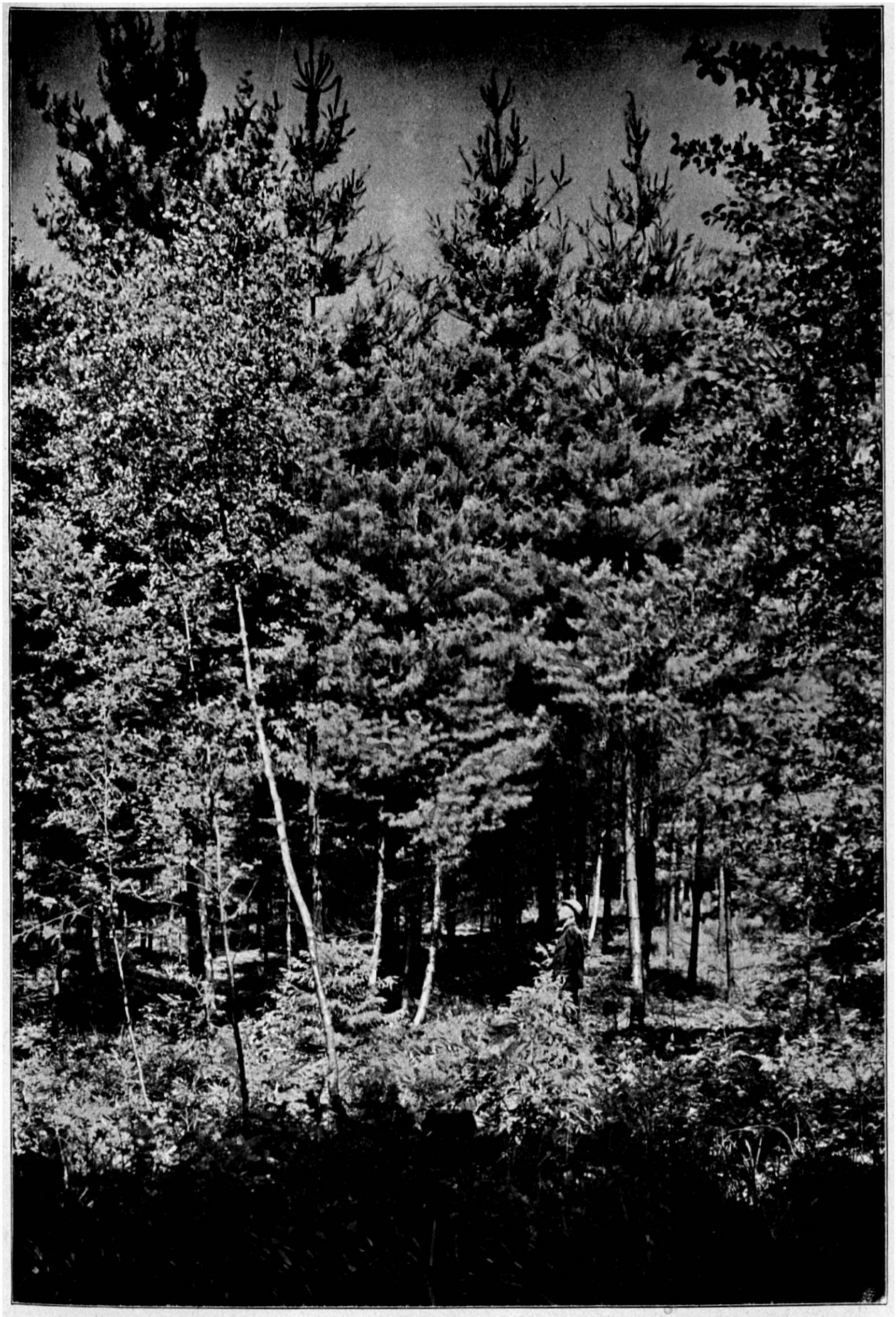
Permettez-moi de parler maintenant d'une ou deux innovations relatives à l'organisation de nos mises de bois, innovations que je voudrais voir introduire dans notre canton.

Notre clientèle se compose de deux catégories d'acheteurs bien distinctes.

L'une se recrute presque exclusivement parmi les habitants de la localité où les bois sont mis en vente.

Ce sont pour la plupart de petits miseurs qui, indépendamment du bois de chauffage indispensable à leur usage, cherchent à se procurer quelques pièces de bois de charpente ou de sciage non moins indispensables pous eux, soit pour des constructions nouvelles, soit pour des réparations; ou encore quelques tuteurs, ou quelques bois pour échalas.

Il est bien rare qu'ils soient amateurs de gros lots, et ils ne chercheront guère à se procurer leur bois en dehors de la localité qu'ils habitent, car cela leur occasionnerait des frais inutiles. Ce n'est qu'occasionnellement qu'ils revendent les bois acquis. A côté de cette catégorie de petits miseurs, nous avons celle des grands marchands qui achètent uniquement pour revendre, soit à des usines de bois, soit à de grandes entreprises de construction, ou



Forêts communales de Rapperswil. — Riethsberg.

Semis naturel de Weymouth, en terrain marécageux

en mélange avec le bouleau, l'aune noir et l'épicéa.

bien qui achètent directement pour eux en tant qu'usiniers. Leurs exigences sont bien différentes de celles des premiers ; il leur faut avant tout de grandes quantités be bois et partant de gros lots comprenant autant que possible des assortiments de même valeur.

Si dans toute administration forestière de l'Etat ou des Communes nous devons en première ligne chercher à satisfaire aux besoins des habitants de la localité où a lieu la mise,

si par conséquent nous ne devons pas être trop exigeant en ce qui concerne les prix, puisqu'il s'agit pour eux de l'acquisition de produits de première nécessité ;

nos scrupules par contre ne sauraient être les mêmes à l'égard des grands marchands qui achètent pour revendre.

Ceux-ci calculent leur offre de telle manière qu'ils sont sûrs, ou à peu près sûrs, de retirer un bénéfice argent de l'opération projetée.

S'ils achètent c'est qu'ils ont donc presque la certitude de ce bénéfice ; autrement rien ne les oblige à acheter.

Nous pouvons donc vis-à-vis d'eux chercher à faire monter le plus possible les prix, bien certains que ceux-ci résulteront de la demande générale sur le marché des bois.

On a conseillé parfois de créer de la concurrence entre gros et petits miseurs. Or la lutte entre ces deux catégories d'acheteurs ne saurait être égale.

Je n'y vois dès lors pour ma part qu'un moyen (que je qualifierais presque de déloyal) pour faire monter les prix.

Nous ne pouvons pas honnêtement opposer l'une à l'autre ces deux catégories de miseurs, j'insiste sur ce point.

(A suivre.)

Le pin Weymouth des forêts de Rapperswil.

D'après un article de M. *B. Litscher,* inspecteur forestier communal.*

Les premiers pins Weymouth furent introduits dans les forêts de la ville de Rapperswil, vers 1850. Ces forêts se trouvent entre 420 et 500 m d'altitude, sur un terrain légèrement ondulé de la région des collines. Le sous-sol, de la molasse d'eau douce traversée par des bancs de nagelfluh, est recouvert d'une terre lehmeuse fertile, quoique un peu compacte.

* Voir Schweizer. Zeitschrift für Forstwesen 1908, janvier.