Vente par soumission - vente contractuelle

Autor(en): **Gonet, J.F.**

Objekttyp: **Article**

Zeitschrift: **Schweizerische Zeitschrift für Forstwesen = Swiss foresty journal = Journal forestier suisse**

Band (Jahr): **133 (1982)**

Heft 7

PDF erstellt am: **22.05.2024**

Persistenter Link: https://doi.org/10.5169/seals-764933

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

Vente par soumission — Vente contractuelle

Par *J.F. Gonet,* Lausanne Oxf.: 753:(494.45)

Le canton de Vaud, à part de courtes périodes de pénurie, a été de tout temps surproducteur de bois de service résineux et feuillus. La clientèle des scieries et autres industries du bois vaudois est à même d'absorber régulièrement les 2/3 de la production de résineux et 1/3 de celle de feuillus. Jusqu'au début des années soixante, le surplus de production vaudoise s'écoulait dans les cantons limitrophes et surtout auprès d'une clientèle suisse-alémanique, couvrant l'ensemble du Plateau, de Berne à St-Gall.

Pour répartir notre production parmi ces acheteurs uniquement suisses, la vente par soumission est apparue comme un moyen efficace, adapté à la mentalité des fournisseurs et des consommateurs. Le rôle de l'Association forestière était alors de grouper dans chaque région un maximum de volume offert à l'occasion de ventes traditionnellement fixées.

Dès 1962, les catastrophes forestières qui s'étendirent sur une dizaine d'années allaient rompre cet équilibre. Les bris de neige puis le fœhn mirent à disposition de notre clientèle suisse-alémanique un surplus de bois dans le voisinage immédiat de leurs usines. Les relations commerciales s'estompèrent puis disparurent pour ne plus reprendre.

Dans le même temps, le développement industriel de l'Italie permit rapidement de trouver, dans ce pays, de nouvelles possibilités d'écoulement. Au courant ouest-est se substitua désormais un courant nord-sud.

Mais ces exportations ne pouvaient s'exécuter au travers d'un mode de vente qui convenait mal à l'éloignement de ces nouveaux acheteurs.

Il appartenait dès lors aux producteurs forestiers et à leur organisation d'adapter leurs pratiques commerciales à un marché où il convenait de faire sa place, sans intermédiaire, mais en concurrence avec d'autres pays et d'autres fournisseurs suisses.

Durant la même période de mutation des années soixante, l'ouverture des frontières suisses aux produits sciés d'importation a mis notre industrie du bois dans une situation difficile. Nos clients vaudois notamment ont traversé une phase de déclin, leurs achats se sont réduits à une part régulièrement moindre du marché. Les autorités forestières, soucieuses de l'écoulement de leurs bois comme de l'équilibre économique du canton, ont donc

cherché avec nos acheteurs les voies permettant un redressement de la situation. Il est apparu aux uns comme aux autres que la garantie de l'approvisionnement pour une certaine durée à prix fixe contribuerait, pour une part, à l'amélioration des conditions de gestion de la scierie vaudoise.

L'idée de la vente contractuelle des bois de service résineux et feuillus répondait à la fois aux nécessités de l'exportation et aux aspirations de nos clients vaudois.

Pour la réaliser, deux conditions étaient impératives. Il fallait d'une part trouver un ou plusieurs partenaires capables d'absorber un volume suffisamment important pour fixer deux fois par an les conditions du marché. En face d'une organisation forestière relativement bien structurée et dont les membres savaient faire preuve de discipline, une organisation d'achat qui puisse répondre pareillement de ses membres était à créer. Ce fut la Centrale des bois vaudois qui est maintenant le partenaire principal de l'Association forestière vaudoise et du bas Valais, pour les bois de service résineux.

Il convenait d'autre part de mettre au point un système de classification des bois permettant de déterminer très exactement et sans plus de marchandages, la valeur de chaque lot.

Notre production forestière ne présente pas ce caractère d'homogénéité que connaît celle des pays nordiques ou même d'Allemagne. La diversité des sols et des climats comme les résultats du traitement sylvicultural obligent à prendre en considération non seulement les dimensions mais aussi et surtout la qualité des bois qui est fonction de ses possibilités d'utilisation.

La classification vaudoise de bois de service résineux se présente donc comme une grille dans laquelle sont introduites pour le principal quatre classes de dimension et quatre classes de qualité, dans laquelle est aussi marquée la différence entre le sapin et l'épicéa, entre les bois longs du Plateau et mi-longs du Jura.

Le système paraît compliqué, il fait apparaître de nombreux prix. Sa logique en permet pourtant un usage facile et compréhensible par les forestiers et les propriétaires de forêt. Très rapidement l'emploi de l'électronique a permis de surmonter les difficultés de calcul. En vigueur depuis 12 ans, il n'est contesté aujourd'hui ni par les vendeurs ni par les acheteurs.

Une conversion simple, basée sur une structure type de la production permet la comparaison avec les pour-cent des prix de base suisses en vigueur sur le reste du marché suisse.

Ainsi, pour les bois résineux du Plateau et du Jura vaudois, tous les six mois, pour la campagne d'hiver puis pour la campagne d'été, les fournisseurs connaissent très exactement les prix applicables à leurs productions. De même les acheteurs peuvent apprécier avec certitude le coût de leur approvisionnement. Par l'intermédiaire de leurs organisations respectives, les uns comme les autres peuvent s'engager sans réserve pour des volumes qui seront ainsi commercialisés dans un écoulement régulier et sans heurts.

Pour les feuillus, un système comparable est en place avec comme partenaires, pour la fixation des prix, les principaux acheteurs suisses ou étrangers. Seuls échappent encore à ce mode de vente les billons des Alpes et les feuillus de haute qualité.

Est-ce à dire que nos problèmes de vente sont ainsi résolus et que les relations vendeurs et acheteurs baignent continuellement dans l'huile? Evidemment non! En face d'une production forestière, sauf incident, éminemment régulière en quantité, nous avons une consommation beaucoup plus variable, très sensible à toutes les fluctuations du marché international. Notre canton n'est pas isolé, il subit des pressions extérieures et passe sans cesse de la pléthore à la pénurie. Ce déséquilibre permanent peut obliger à des adaptations, en cours de contrat, qui vont à l'encontre du but poursuivi.

Mais répondant à un besoin et avec quelques aménagements, le système s'est maintenu sans interruption depuis déjà plus de 12 ans. Les circonstances économiques de l'avenir diront s'il faut poursuivre cette expérience, l'étendre ou adopter d'autres modes de commercialisation. Les nécessités de la défense des intérêts de la propriété forestière et la poursuite de relations étroites avec les acheteurs dicteront les positions à prendre.

Zusammenfassung

Verkauf im Submissionsverfahren — Verkauf nach Vertrag

Die Notwendigkeit der Ausfuhr und die Bedürfnisse unserer einheimischen Käufer haben den Waadtländer Wald dazu gebracht, ihr Holz über Einjahres- oder gar Zweijahresverträge mit festen Preisen zu handeln. Eine genaue Klassifizierung des Holzes nach Baumart, Dimension und Qualität wurde erstellt. Die Käufer haben sich in Verbänden organisiert. Das System des Verkaufs nach Vertrag funktioniert seit 12 Jahren.

Übersetzung: *U. Müller*