



HAL
open science

Contribution à l'étude des prix sur le Marché Français des Sciages Chênes (Recherches sur la période 1949-1957)

Pierre Chapon

► **To cite this version:**

Pierre Chapon. Contribution à l'étude des prix sur le Marché Français des Sciages Chênes (Recherches sur la période 1949-1957). *Annales de l'Ecole Nationale des Eaux et Forêts et de la Station de Recherches et Expériences Forestières*, 1961, 18 (2), pp.131-331. hal-03483805

HAL Id: hal-03483805

<https://hal.science/hal-03483805>

Submitted on 16 Dec 2021

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

ANNALES

DE

L'ÉCOLE NATIONALE DES EAUX ET FORÊTS

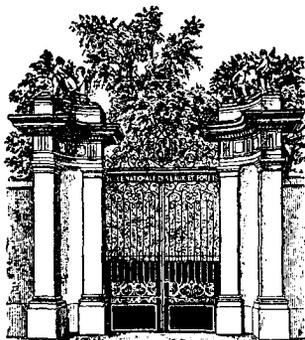
ET DE LA

STATION DE RECHERCHES ET EXPÉRIENCES

Publication trimestrielle

Tome XVIII - Fascicule 2 - 2^e Trimestre 1961

Abonnement annuel : 50 NF



NANCY

ÉCOLE NATIONALE DES EAUX ET FORÊTS

14, RUE GIRARDET, 14

1961

TABLE DES MATIERES

Contribution à l'étude des prix sur le Marché Français des Sciages Chênes (Recherches sur la période 1949-1957), par Pierre CHAPON, Ingénieur Agronome et des Eaux et Forêts.

	Pages
INTRODUCTION	133
Importance des activités relatives au bois	133
Motifs de la limitation de l'étude aux sciages chêne	134
Motifs de la limitation de l'étude dans le temps	136
Plan de l'étude	136
 PREMIERE PARTIE - L'OFFRE	 139
I — LES VENDEURS	139
1 — Les producteurs	139
2 — Les intermédiaires	143
3 — Conclusion	143
II — L'ACTIVITÉ DES SCIEURS	144
1 — L'achat de la matière première	144
A — Forêts soumises au régime forestier	145
B — Forêts privées	147
C — Fonctionnement des Ventes annuelles de la forêt sou- mise	147
2 — Transformation de la matière première de la forêt au sciage - Coût des diverses opérations	151
A — Exploitation forestière	151
B — Scierie	153
3 — La fiscalité	157
4 — Rôle du crédit	159
III — CONCLUSION DE CETTE ANALYSE	161
1 — Les caractères particuliers de la production	161
2 — Les attitudes possibles du producteur	162
IV — CARACTÈRES PARTICULIERS DE L'OFFRE DE SCIAGES CHÊNE	164
 DEUXIEME PARTIE - LA DEMANDE	 167
I — LES ACHETEURS	167
II — L'ATTITUDE DES ACHETEURS ET LES CARACTÈRES DE LA DEMANDE DE SCIAGES CHÊNE	171

	Pages
TROISIEME PARTIE - LE MARCHÉ	173
I — RECHERCHE SUR LES FAITS	173
1 — Les moyens de rencontre de l'offre et de la demande	174
2 — Connaissance des cours	175
3 — Les données économiques sur le marché national du bois	177
Critique des statistiques	178
A — Analyse de l'évolution du prix des sciages chêne ..	179
B — Comparaison entre les prix des sciages chêne et d'au- tres données caractéristiques du marché du bois	181
a) Sciages sapin	181
b) Indice général du prix de gros des bois	181
c) Quantités commercialisées	182
d) Prix des bois sur pied	183
e) Trafic ferroviaire, comportement des entreprises, indice d'activité	184
4 — Les données économiques d'ensemble sur le plan national ..	187
A — Production	187
B — Transactions	188
C — Activité générale	188
D — Conjoncture financière	189
E — Indice général des prix de gros	190
Conclusion	190
5 — Les données du commerce extérieur	190
6 — Le problème de la concurrence des bois tropicaux	199
A — La récente évolution des importations de bois tro- picaux en Europe	199
B — Les chiffres	201
C — Les causes de cette expansion	202
D — Conclusion	205
7 — Synthèse de ces données	206
II — ANALYSE DE CES DONNÉES	210
Caractères du prix des sciages chêne	210
Rappel de certaines conclusions	210
1 — Influence de l'importance de l'offre et de la demande	211
2 — Les rapports avec les éléments de la conjoncture financière. Dans quelle mesure la spéculation joue-t-elle sur le mar- ché du bois?	214
3 — Prix des sciages de chêne et niveau général des prix français.	218
Conclusion	219

	Pages
QUATRIÈME PARTIE - LES INTERVENTIONS	221
I — LES INTERVENTIONS RÉGLEMENTAIRES SUR LES PRIX	222
1 — Les dispositions réglementaires	222
2 — Leur incidence sur le niveau réel des prix	225
II — L'ENTENTE DES ACHETEURS SUR LE MARCHÉ FRANÇAIS DES TRA- VERSEES FEUILLUES BLANCHES	226
1 — Les raisons de l'intervention	226
2 — Les principes de l'intervention	226
3 — L'application de la méthode	228
4 — Conclusion	231
III — L'ACHAT DES PLANCHES POUR FONDS DE WAGON PAR LA S.N.C.F.	234
1 — L'analyse de l'offre	235
2 — Les tentatives de régularisation du volume de la demande... ..	240
3 — Conclusion	244
IV — LES INTERVENTIONS DANS LE CADRE PROFESSIONNEL	245
1 — Capacité nationale de sciage	245
2 — Les remèdes au suréquipement	248
3 — De certaines modalités d'intervention sur le plan profession- nel	251
V — LES INTERVENTIONS POSSIBLES SUR LES MÉTHODES DE VENTE DE LA MATIÈRE PREMIÈRE	252
1 — Modalités de vente	252
2 — Périodicité	253
3 — Nature du produit	258
4 — Conclusion	259
CINQUIÈME PARTIE - L'ÉVOLUTION PRÉVISIBLE	261
I — L'ÉVOLUTION EST-ELLE PRÉVISIBLE?	262
1 — Le problème sous la forme la plus générale	262
2 — L'évolution dans le cadre européen	266
3 — L'évolution en France	269
4 — Conclusion	272
II — L'ÉVOLUTION PRÉVISIBLE DANS LE CADRE DE LA COMMUNAUTÉ ÉCONOMIQUE EUROPÉENNE	273
1 — Les données actuelles du commerce entre les pays membres de la C.E.E.	273
2 — Les dispositions du traité en ce qui concerne le bois et les réactions françaises	274
3 — Les conséquences dans le domaine des prix	276
SIXIÈME PARTIE - CONCLUSIONS	281
ANNEXES: TABLEAUX DES DONNÉES NUMÉRIQUES	289
TABLE DES GRAPHIQUES	311
RÉFÉRENCES - DOCUMENTS UTILISÉS	313
RÉSUMÉ	317
SUMMARY	321
ZUSAMMENFASSUNG	325

CONTRIBUTION A L'ETUDE DES PRIX
SUR LE
Marché Français des Sciages Chênes

(Recherches sur la période 1949-1957)

PAR

Pierre CHAPON

Ingénieur Agronome et des Eaux et Forêts

Cette étude a été présentée en soutenance de thèse pour le Doctorat ès Sciences économiques devant la Faculté de Droit et de Sciences Economiques de Paris en mars 1959.

Elle a été honorée d'une mention « Très Bien » et d'une subvention du Ministère de l'Éducation Nationale.

(N.D.L.R.)

INTRODUCTION

Le but de ce travail est de rechercher ce que sont, à l'heure actuelle, les mécanismes et les lois qui président à la formation des prix des sciages chêne sur le marché français.

Pourquoi cette étude et cette limitation?

Les prix industriels et les prix agricoles ont fait l'objet de nombreuses recherches. Un grand nombre de leurs caractères propres sont bien connus; certaines des normes qui les régissent ont été analysées et formulées. D'autres sont devenues classiques, sinon familières.

Étant professionnellement intéressé par les problèmes que pose le commerce des produits ligneux, nous nous sommes demandé si l'on retrouve là, pour les bois, ce que l'on a constaté dans l'un ou l'autre ordre de chose, ou si même l'on se trouve en présence d'un cas régi par certaines règles particulières. Les résultats qu'on peut obtenir offrent un intérêt théorique, mais aussi pratique, car ils peuvent notamment contribuer à définir les politiques d'achat ou de vente.

IMPORTANCE DES ACTIVITÉS RELATIVES AU BOIS

Il est bon de rappeler quelques-uns des chiffres qui situent l'importance en France, des activités afférentes au bois.

D'après une étude de l'I.N.S.E.E. (1), faite en vue de rechercher l'attribution du coefficient de pondération du groupe bois dans le nouvel indice général des prix de gros, on trouvait en 1949, d'après l'importance des transactions, que la valeur totale retenue pour le calcul de la production du groupe bois était de 154 milliards au dernier stade de commercialisation. Ce chiffre doit être, à l'heure actuelle, nettement majoré pour tenir compte de la hausse des prix (l'indice Bois de l'I.N.S.E.E. est passé de 100 en 1949 à 247 fin 1957). A la même date, l'I.N.S.E.E. (2), d'après les renseignements fournis par le Service des Contributions Directes, est conduit à évaluer à 208,2 milliards la valeur globale du chiffre d'affaires de la Branche Bois, alors que pour l'ensemble de toutes les activités ce chiffre est de 12.146,4 milliards. Ces valeurs ne doivent être acceptées que sous les réserves exprimées dans cet article: Le chiffre « toutes

(1) Bulletin de Statistique. Supplément trimestriel de juillet-septembre 1951.

(2) Bulletin mensuel de l'I.N.S.E.E. d'avril 1952.

activités » ne comporte pas les résultats pour un certain nombre d'entreprises non assujetties à l'impôt sur les sociétés et à la taxe proportionnelle (notamment dans le domaine agricole ou celui des professions libérales), de même que divers services publics. Par ailleurs, certaines entreprises, classées sous la rubrique « Activités multiples », auraient pu, pour une part, rentrer dans celle de l'industrie du bois et dérivés. De nombreuses difficultés s'élèvent aussi dans l'interprétation de la notion de chiffre d'affaires (notamment du chef de l'intégration verticale). Enfin, n'oublions pas que la branche « Bois et dérivés » regroupe les rubriques

53 (Bois et ameublement)

54 (Papiers et cartons).

Quoi qu'il en soit, l'importance relative des industries intéressées par l'utilisation de matériaux ligneux dans l'activité générale du pays est de l'ordre de 2 %. Ce pourcentage paraît faible. D'après la même source, il est néanmoins sensiblement comparable à celui du groupe « Cuirs et caoutchouc » (258,5 milliards) et représente plus de 60 % de celui des Industries chimiques (327,0 milliards). S'il ne s'agit pas d'une des plus grosses activités de notre pays, elle n'est cependant pas négligeable.

MOTIFS DE LA LIMITATION DE L'ÉTUDE AUX SCIAGES DE CHÊNE

Si cette étude offre quelque intérêt, pourquoi n'envisager que les seuls sciages en chêne? Il faut, pour expliquer cette position, brosser un rapide tableau des principales productions ligneuses françaises.

Sur 55,2 millions d'hectares, 11,4 millions, soit 20 % sont dans notre pays couverts de forêts.

7,9 sont occupés par des boisements d'essences feuillues (le reste par des essences résineuses), dont 3,99 soit 35 % du total général, par le chêne qui est de très loin l'essence principale (le hêtre, qui vient immédiatement derrière, ne représente que 15 % et le total pour l'ensemble des résineux atteint 30 %).

D'après le bilan national forestier de 1956, la production de grumes en mètres cubes sous écorce (y compris bois sous-rail et bois à merrain) est de 14 439 000, dont 2 370 000 pour le seul chêne.

Le chêne est l'essence française la plus importante. C'est au reste celle qui est la plus caractéristique de notre pays et on ne la retrouve nulle part ailleurs aussi bien représentée, tout au moins en espèces nobles (chêne rouvre et pédonculé).

Cela explique qu'on s'intéresse ici spécialement à elle.

Mais pourquoi ne pas avoir entrepris une étude d'ensemble des divers produits ligneux?

Sans préjuger de ce qui sera dit après, on peut remarquer dès maintenant que s'ils ont au premier abord une parenté étroite, ils offrent en fait, sur le marché, des différences considérables: La France est exportatrice de produits feuillus et importatrice de résineux. Certaines essences (acacia ou orme, par exemple), du fait de leurs qualités propres et de leur utilisation, ont un marché restreint, alors que celui du chêne qui satisfait des besoins multiples est très large. Il semble donc bien qu'une limitation de l'objet étudié s'impose.

La même exigence se trouve à l'intérieur des diverses catégories de produits en chêne.

D'une forêt de chênes, on tire des bois d'œuvre dont l'éventail de qualité est très étendu:

- bois de tranchage, les plus nobles, destinés à l'industrie du placage,
- bois d'ébénisterie, essentiellement utilisés dans le mobilier,
- bois de menuiserie courante (huisserie, mobilier grossier),
- bois de qualité « fonds de wagon » ou planches à cercueil,
- bois pour traverses de voie de chemin de fer,
- bois de mine,
- bois de feu.

Les bois de tranchage répondent à une utilisation nettement définie et sont commercialisés sur un marché national ou étranger, bien particulier: les acheteurs sont les professionnels fabricants de placages ou les courtiers qui les approvisionnent.

Les bois de mine et les bois de feu ne sont requis qu'en vue d'un usage déterminé: ce sont des bois ronds de petite dimension.

Par contre, les autres catégories qui ont été énumérées ci-dessus présentent ce caractère commun d'être destinées au débit à la scie.

De cette aptitude résultent des affinités de comportement en matière commerciale. Les grumes, c'est-à-dire les arbres abattus, sont acquises par des scieurs pour être débitées et vendues dès lors sous forme de sciages. Ces grumes peuvent être « capables » des diverses qualités, de l'ébénisterie au bois à traverses, que le scieur est amené à distinguer, à classer au cours des diverses opérations qu'il leur fait subir et, si leurs acheteurs peuvent être différents, il existe ainsi certaines affinités entre ces produits. Notamment, le prix d'acquisition de la matière est un prix intercatégoriel. Il est donc normal, dans une étude, de les envisager ensemble et d'en exclure, par contre, les bois de mine ou de feu qui, dès l'exploitation en forêt, sont nettement séparés.

Au delà du débit proprement dit, les transformations des sciages sont multiples: usinage par dégauchissage, rabotage, profilage, puis assemblage d'éléments, etc... Mais nous entrons alors dans un domaine proprement industriel, ces travaux étant parfois faits

par les scieurs qui se sont créé des ateliers ad hoc, — mais l'intégration verticale n'est pas fréquente dans le domaine du bois — ou par des spécialistes, notamment pour le meuble, les huisseries, charpentes, etc...

On retrouve alors certaines des lois de l'industrie — par exemple, pour la fabrication de mobiliers standardisés — et le problème n'est plus spécifiquement celui du bois en tant que matériau. S'il n'est pas pour autant dénué d'intérêt, nous avons préféré le laisser de côté ici pour ne faire porter l'analyse que sur un sujet bien individualisé.

MOTIFS DE LA LIMITATION DE L'ÉTUDE DANS LE TEMPS

Pourquoi baser la recherche sur une période récente et brève? La raison en est que le matériel statistique qu'elle nécessite est très difficile à regrouper et que les données sont d'autant plus imprécises qu'elles sont plus anciennes. Si l'on exige un certain détail, on ne trouve que peu de chose dans la période qui a précédé la dernière guerre. Lorsque des chiffres peuvent être obtenus, ils n'ont pas les mêmes références que ceux des toutes dernières années et les comparaisons sérieuses sont impossibles. Cela exclut donc de remonter dans le passé.

La date de 1949 a été prise comme origine parce que les méthodes dirigistes nées de l'état de guerre ont subsisté quelques années après la fin de celle-ci. Durant qu'elles furent appliquées, les lois du marché ont été ou celles de la répartition autoritaire ou bien celles du marché noir. Ce n'est qu'à partir de 1949, que sur le marché du bois on voit renaître une certaine liberté, parfois bien fragile, bridée par les contingents ou les blocages de prix, etc... Mais, quoi qu'il en soit et sous ces réserves, on peut espérer depuis cette date trouver les éléments de l'étude en cause.

PLAN DE L'ÉTUDE

Nous nous proposons, dans ce qui suit, de traiter la matière selon le plan suivant :

Étude de l'offre: Quels sont les vendeurs et comment travaillent-ils? Quelles sont leurs diverses attitudes possibles? Caractères de l'offre qui en découlent.

Étude de la demande: Quels sont les acheteurs et quelles sont les positions qu'ils peuvent adopter? Caractères de la demande qui en résultent.

Recherche relative au marché en tenant compte des phénomènes internes et externes.

Les interventions en vue de régulariser ce marché.

Enfin, les hypothèses d'évolution possible, notamment dans le cadre de l'ouverture du Marché commun.

Avertissement
sur la présentation des tableaux et graphiques

Une étude de prix fait nécessairement appel à de nombreuses données chiffrées.

Elles sont regroupées par rubrique sous forme de tableaux et de graphiques.

Afin d'alléger la présentation, les graphiques sont inclus à leur place dans l'exposé. Par contre, les tableaux sont reportés dans une annexe finale. Une table des uns et des autres permet de les retrouver aisément. Elle les indique dans l'ordre où ils ont été énoncés pour la première fois dans le texte.

Étant donné la période étudiée, toutes les valeurs sont exprimées en anciens francs.



PREMIERE PARTIE

L'OFFRE

Nous étudierons d'abord par qui l'offre est faite sur le marché, ce qui nous conduira à esquisser rapidement la structure professionnelle.

Nous rechercherons ensuite, dans les phases de production, les éléments d'ordre économique pouvant nous intéresser : achat de la matière première, transformation, incidence de la fiscalité, du crédit.

Nous en déduirons les caractères spécifiques de cette production et les diverses positions qu'elle permet au vendeur de prendre sur le marché.

Nous pourrons ainsi dégager les principaux traits de l'offre de sciages chêne.

I. — Les vendeurs

Les vendeurs sur le marché des sciages sont les producteurs et les négociants.

1° LES PRODUCTEURS

Données statistiques

Pour avoir un aperçu de la profession, nous pouvons donner, tout d'abord quelques chiffres s'y rapportant.

A) L'I.N.S.E.E., qui tient un répertoire des établissements industriels et commerciaux, établit à des intervalles de temps plus ou moins longs, une récapitulation par branche d'activité.

C'est ainsi qu'il en a été effectué en 1952, 1954, 1956.

Les comparaisons entre elles sont difficiles selon les renseignements recueillis auprès de l'I.N.S.E.E., étant donné que les bases de la répartition ne sont pas identiques. Toutefois, on peut en établir entre 1954 et 1956. Elles montrent peu de changement. Notons une légère contraction du nombre total d'établissements :

1954 : 57 586 dont 14 289 pour la rubrique 53-1 (Scieries).

1956 : 55 968 dont 13 841 pour la rubrique 53-1 (Scieries)

Elle semble préjudicier surtout à celles des entreprises qui emploient le plus de salariés. Mais peut-être faut-il voir là une influence de la modernisation des entreprises qui conduit les plus importantes d'entre elles à réduire leur personnel.

Un autre élément intéressant nous est apporté par la même source (1) : les redevables des taxes sur le chiffre d'affaires sont classés selon leur forme juridique et nous obtenons, pour la branche « Bois et ameublement », les résultats suivants :

	Bois et Dérivés —
Propriétés individuelles	45 743
Sociétés de personnes ou par intérêts	6 244
Sociétés coopératives	49
Sociétés de capitaux ou par actions	339
Services publics industriels et commerciaux	3
Autres	75
Non déclarés	46
Total	52 499

Si les chiffres en valeur absolue ne doivent être retenus qu'avec certaines réserves puisqu'il s'agit d'un recensement de 1952, la répartition offre d'utiles indications que l'on ne doit accepter qu'avec un correctif de tendances : ces toutes dernières années ont vu — pour des raisons fiscales — de nombreuses transformations d'affaires personnelles en sociétés, alors que l'inverse est pratiquement inconnu.

Toujours d'après le même organisme (2), la classification du nombre des entreprises par tranche de chiffre d'affaires déclaré montre que rares sont les firmes très importantes dans la branche « Bois et dérivés ».

B) *La Direction Générale des Eaux et Forêts* est chargée de la délivrance des cartes professionnelles, indispensables pour l'exercice de la profession d'exploitant forestier ou de scieur. Voici des chiffres récents recueillis sur ce point :

Nombre de cartes :	
A (propriétaires exploitants)	2 573
B (exploitants non propriétaires)	21 756
C (scieurs)	12 384
Total	36 713

(1) Bulletin mensuel de Statistique de l'I.N.S.E.E. de juin 1952.

(2) Bulletin mensuel de Statistique de l'I.N.S.E.E. d'avril 1952.

Ce total est celui du nombre d'activités. En fait, certaines entreprises sont titulaires de plusieurs cartes.

Le regroupement est le suivant :

Cartes :	
A (propriétaires exploitants)	2 573
B (exploitants)	12 094
B-C (exploitants et scieurs)	9 662
C (scieurs)	2 722
Total	27 051

On estime au Service des Eaux et Forêts que, pour tenir compte de l'absence d'activité de certains titulaires de cartes, ce chiffre doit être ramené à 24 000, mais que, par ailleurs, de nombreux utilisateurs du bois — surtout au stade artisanal (par exemple sabotiers) — disposent de scies, débitant d'ailleurs un cube très faible, pour leur usage personnel, sans être titulaires de carte. Nous remarquons que cette dernière correction n'offre pas d'intérêt direct pour nous puisque nous ne nous intéressons qu'aux firmes qui commercialisent les sciages.

D'après l'Annuaire statistique de la France de 1957 — qui, pour notre objet, reproduit les chiffres transmis par le Service des Eaux et Forêts —, les exploitations forestières dont le nombre était alors estimé à 30 000, se répartissent comme suit en 1955 :

Production annuelle de grumes	Nombre d'exploitations en %	Proportion du volume total exploité en %
—	—	—
Moins de 1 500 m ³	76	24
1 501 à 3 500 m ³	16	25
3 501 à 9 000 m ³	6	25
9 001 et plus	2	26
Ensemble	100	100

Elles mettent en œuvre :

95 % du bois d'œuvre, soit 11 millions de m³,

100 % des bois d'industrie, soit 4 millions de m³,

15 à 20 % du bois de feu, soit 5,7 millions de m³,

le reste l'étant par des propriétaires ou exploitants agricoles.

Selon la même source, le nombre des scieries était, en 1955, estimé à 14 000, dont :

66 % avaient de 0 à 5 ouvriers,

26 % avaient de 6 à 20 ouvriers,

8 % avaient plus de 20 ouvriers.

Enfin, sur 100 producteurs :

- 52 sont uniquement exploitants forestiers,
- 36 sont exploitants forestiers et scieurs,
- 12 sont uniquement scieurs.

C) M. CAMPREDON, Directeur au Centre Technique du bois, note (3) que les deux tiers de la production indigène totale sont commercialisés par les exploitants et scieurs.

Ajoutons que les exploitants et scieurs sont groupés dans des organismes professionnels : syndicats départementaux, unis en une Fédération Nationale des syndicats d'exploitants forestiers, scieurs et industriels du bois.

Interprétation de ces données

Les caractères les plus frappants qui ressortent de ces données sont les suivants :

- 1^o le nombre des producteurs est très grand,
- 2^o la plupart des affaires sont de petite dimension,
- 3^o une part importante du chiffre d'affaires global est faite par les petites et moyennes entreprises.

Une proportion très forte d'entreprises est sous forme d'affaire personnelle — d'où l'influence prépondérante du chef d'entreprise.

On ne rencontre en fait les Sociétés que dans les tranches les plus élevées du chiffre d'affaires.

Si les données précédentes peuvent faire l'objet de critique, notamment parce que les statistiques de l'I.N.S.E.E. regroupent dans la branche « Bois et dérivés » d'autres activités que la scierie et l'exploitation forestière, cela ne porte pas atteinte à ce qui vient d'être dit : le recoupement avec les données du Service des Eaux et Forêts confirme l'extrême division de la profession et par ailleurs, dans les statistiques concernant le chiffre d'affaires et la forme juridique des entreprises, le nombre en valeur absolue de firmes importantes reste très faible, nonobstant le regroupement des différentes branches, ce qui exclut toute autre interprétation.

4^o une proportion très forte des scieurs (les 3/4) sont en même temps exploitants forestiers, mais le nombre des exploitants purs reste très élevé.

Nous sommes donc en présence, au niveau de la production des sciages, d'une offre atomique. En outre, les producteurs commercialisent directement au stade du demi-gros, sinon du détail, les deux tiers de la production indigène totale.

(3) Industrie et Commerce du Bois.

2° LES INTERMÉDIAIRES

L'autre tiers est proposé sur le marché par des négociants qui ne sont pas de simples intermédiaires : leur activité consiste à acheter les sciages chez certains producteurs, mais aussi, afin de les présenter sur leurs propres chantiers, à les classer en choix conformes aux désirs de la clientèle.

Cette opération nécessite une connaissance approfondie du métier. En outre, le négociant, disposant de possibilités de stockage, peut spéculer et choisir l'opportunité de vente qui lui paraît la meilleure. Enfin, pendant cette durée de stockage, le bois sèche — ce qui lui confère une plus-value et assure un meilleur écoulement.

Le nombre des négociants en bois est, à l'heure actuelle, estimé à 2 000. Dans la seule région parisienne, il en existe 200 faisant un chiffre d'affaires moyen de 87 500 000 F. Il s'agit donc de firmes assez importantes.

Le nombre de ces professionnels tend à se restreindre légèrement (surtout dans les grands centres). Cette évolution peut être attribuée au fait qu'il s'agit d'un commerce exigeant des connaissances précises et qui exclut l'improvisation.

Ajoutons qu'une proportion importante d'entre eux (40 % environ) est groupée au sein de la Fédération du Négoce des Bois d'œuvre et d'industrie, elle-même affiliée au Groupement Général du Commerce et de l'Industrie du Bois en France.

Signalons comme autres intermédiaires, mais n'intervenant pas dans la présentation de la matière, les courtiers — dont le nombre difficile à évaluer est certainement assez grand —, les voyageurs, représentants, placiers. Si nous les mentionnons ici, c'est — comme nous le verrons par la suite, surtout pour les courtiers — qu'ils ont une action non négligeable dans la formation des prix.

3° CONCLUSION

Le nombre des vendeurs sur le marché des sciages est élevé. Les chiffres cités précédemment regroupent les professionnels sans spécifier les essences qu'ils traitent. Mais, — et les statistiques départementales des Eaux et Forêts, que nous ne reproduisons pas ici pour ne pas alourdir cet exposé, le confirment — les régions fortes productrices de chêne présentent un éparpillement de points de production au moins égal à la moyenne générale.

Nous pouvons donc bien conclure qu'il s'agit d'une offre très divisée, où les décisions individuelles joueront beaucoup et, sans vouloir préjuger de ce qui sera dit ci-après de la concurrence, où les ententes en vue de la vente seront en fait impossibles.

II. — L'activité des scieurs

Nous allons exposer les phases successives de l'activité des scieurs dans la fabrication des sciages, en retenant surtout les éléments constitutifs du prix de revient. Nous y ajouterons un examen rapide de la fiscalité propre à la matière et du rôle du crédit.

1° L'ACHAT DE LA MATIÈRE PREMIÈRE

Nous avons vu précédemment qu'un grand nombre des scieurs assurent eux-mêmes l'exploitation des arbres qu'ils débitent. Les autres achètent les grumes à des exploitants. Dans tous les cas, la valeur des arbres sur pied, matière première, est un élément déterminant du prix de revient des sciages.

D'où provient cette matière première?

L'Annuaire statistique de la France pour 1957 (1) nous apprend que la répartition des surfaces boisées par catégorie de propriétaire est la suivante (en milliers d'hectares):

— Etat	1.644,0
— Départements	6,0
— Communes et établissements publics	2 467,0
— Particuliers:	
Soumis au régime forestier	1,3
Gestion directe des Eaux et Forêts	53,8
Soumis au Contrôle des Eaux et Forêts ..	393,4
Secteur de reboisement	3,8
Privées non contrôlées	6 733,7
	7 186,0
— Plantation de peupliers (2):	
Jeunes plantations	73,0
Plantations exploitables	31,0
	104,0
	11 407,0
TOTAL GÉNÉRAL	11 407,0

(1) Il s'agit de la situation au 31-12-1952, mais il est noté dans cet annuaire que les modifications sont très lentes et que ces chiffres sont valables à 1 % près pour 1956.

(2) Ce sont essentiellement des plantations privées, quelquefois communales.

A — *Forêts soumises au régime forestier*

Plus du tiers de la surface (36 %) est directement géré par le Service des Eaux et Forêts qui procède non seulement à tous les travaux d'entretien, d'enrichissement et de régénération des peuplements, mais aussi à la vente des produits et cela a une grande importance en ce qui nous concerne.

Dans les coupes de bois exploitables, les arbres aptes à donner du bois d'œuvre, sont marqués individuellement — opération longue si l'on veut qu'elle soit sélective et profitable — et c'est en principe en dehors de la période de sève, c'est-à-dire du milieu de l'automne à la fin de l'hiver, qu'aura lieu l'abattage (tout au moins dans les régions de plaine, celles où croît le chêne). En fait, si cette dernière règle n'est pas toujours bien respectée — ce qui est regrettable d'ailleurs pour la qualité des bois —, il n'en reste pas moins qu'un rythme saisonnier marque les travaux forestiers et de ce qui vient d'être dit, on déduit que la période la plus appropriée pour la vente des arbres sur pied est le début de l'automne. C'est pourquoi, chaque année, le Service des Eaux et Forêts procède dans la métropole — à l'exception des départements recouverts d'Alsace-Lorraine — à ce qu'on appelle les grandes ventes de la forêt soumise, de la mi-septembre à fin octobre.

En Bas-Rhin, Haut-Rhin et Moselle, où les pratiques du service forestier allemand sont restées en vigueur, les arbres sont vendus abattus par l'administration et comme on ne peut les laisser en forêt dans cet état trop longtemps sans risque d'altération, les ventes n'ont pas lieu en une fois dans l'année, mais à plusieurs reprises, ce qui imprime au marché local une allure différente.

L'importance relative des ventes annuelles découle des chiffres suivants :

Pour 1956, la production totale française de grumes de bois d'œuvre (cube sous écorce) a été estimée dans le bilan forestier à :

14 439 000 m³

dont 4 045 000 m³ de feuillus autres que peuplier

8 230 000 m³ de résineux

soit approximativement des cubes correspondants sur écorce de :

18 000 000 m³

5 000 000 m³

10 000 000 m³

Le Service des Eaux et Forêts (3) évalue pour la même année les ventes de bois d'œuvre produit par la forêt soumise à environ 5 000 000 m³ dont plus de la moitié adjugés à l'automne, soit :

(3) Revue Forestière Française d'avril 1957.

2 793 000 m³ sur les 3 700 000 vendus sur pied dans l'année (le reste faisant l'objet de cessions diverses surtout au printemps, pour l'ensemble du domaine sauf en Alsace-Lorraine).

Par ailleurs

850 000 m³ sont vendus façonnés en Alsace-Lorraine au cours de nombreuses adjudications, comme indiqué ci-dessus, et 650 000 m³ délivrés aux communes à titre d'affouages: les habitants disposent des bois et en revendent une grande partie en dehors des adjudications d'automne.

Si l'on exclut les peupliers qui font l'objet d'un marché particulier, on peut dire que la production de la forêt soumise représente le tiers de la production nationale et qu'en définitive, environ le cinquième de cette production nationale est proposé sur le marché au cours des grandes ventes d'automne.

En ce qui concerne plus spécialement le chêne, cette même année 1956, il est adjugé aux grandes ventes 691 753 m³ de bois d'œuvre, qu'il faut comparer aux 2 800 000 m³ du bilan national (2 370 000 m³ sous écorce): nous constatons que pour cette essence c'est près du quart de la production nationale qui est commercialisé à cette date. Cela s'explique par le fait que le domaine privé est moins riche en essences de valeur que celui soumis au régime forestier. La forêt soumise, gérée en général de longue date par une administration soucieuse de la conserver, renferme des bois de haute qualité et, en ce qui concerne le chêne, la futaie y est tout spécialement bien représentée.

Or, c'est le mode de traitement des peuplements qui conduit aux arbres de choix noble. Le faible rendement des sujets âgés, les coupes qui, lors des mutations, sont effectuées pour payer les impôts, la fréquence de l'aménagement en taillis, expliquent que les forêts privées n'apportent pas un contingent de bois d'œuvre en rapport avec la surface qu'elles occupent.

En 1956, le produit en argent pour l'ensemble des ventes d'automne des bois de toutes catégories (bois d'œuvre, d'industrie, de chauffage) a été (charges comprises) d'un peu plus de 15 milliards de francs, dont environ 4,3 milliards pour le bois d'œuvre de chêne qui a le prix moyen unitaire de loin le plus élevé. En 1957, les chiffres restent dans la même proportion: 18 et 5,3 milliards.

En résumé, à une époque déterminée de l'année, le cinquième de la production nationale de bois d'œuvre — et le quart pour le chêne — sont mis sur le marché, ces volumes renfermant généralement les plus belles qualités.

Nous avons noté précédemment qu'un peu plus de 40 % des produits de la forêt soumise sont cédés en dehors de ces adjudications.

Ils proviennent des régions d'Alsace-Lorraine, des affouages communaux, des lots qui n'ont pas trouvé preneurs aux grandes adjudications et de tous ceux pour lesquels une réalisation exceptionnelle s'impose (par exemple, à la suite d'accidents naturels: chablis).

B — Forêts privées

Les forêts d'appropriation particulière sont ainsi réparties (4) selon l'importance de la superficie:

Surface unitaire en ha	Surface totale (en milliers d'ha)	Proportion en % du total
—	—	—
moins de 10	2 700	37
10 à moins de 50	1 600	22
50 à moins de 100	850	12
100 à moins de 200	700	9
200 à moins de 500	800	11
500 et plus	650	9
	7 300	100

La plus grande partie des forêts privées appartient donc à de petits ou moyens propriétaires. Les aménagements sont souvent loin d'être rigoureux et en définitive, la vente est décidée, plus pour des raisons d'opportunité financière que pour appliquer un plan précis d'exploitation. La nécessité d'assurer le paiement des droits de mutation, ou tout autre besoin d'argent, sont des motifs déterminants. Certains propriétaires éclairés apportent à leur gestion tous les soins désirables. Ils la confient parfois d'ailleurs à des experts et procèdent à des ventes régulières. Certains se groupent pour assurer plus de publicité et d'efficacité à cette opération (c'est le cas de la vente annuelle d'Entraîns-sur-Nohain dans la Nièvre, par exemple). Mais ces cas mis à part, les ventes privées ont lieu en ordre dispersé. Ceci explique l'importance particulière des ventes de la forêt soumise qui, tous les ans, parce qu'elles sont régulières, attendues et apportent en bloc un gros volume de bois, donnent le ton des prix pour la campagne annuelle. C'est pourquoi nous allons les étudier spécialement.

C — Le fonctionnement des Ventes annuelles de la forêt soumise

Les ventes sont nombreuses (une ou plusieurs par département); elles sont plus ou moins importantes suivant l'étendue des disponibilités forestières locales: dans les régions de l'Est où les massifs

(4) Annuaire Statistique de la France 1957.

de résineux sont riches en quantité et qualité, il est adjudgé en une seule journée 700 à 800 millions de francs de bois (Pontarlier, Saint-Dié).

Pour le chêne, on n'atteint pas de chiffres unitaires aussi élevés, étant donné la large répartition de cette essence sur le territoire. Néanmoins, en 1957, on note plus de 300 000 000 F à Alençon, plus de 200 à Châteauroux, Nevers, Cérilly, Melun, Le Mans, Saint-Dizier, Bar-le-Duc.

Il est expressément prévu par le Code Forestier (articles 17 et 88) que les coupes des forêts de l'Etat et des diverses collectivités publiques doivent être, sauf quelques exceptions (bois incendiés, chablis, etc...), vendues par adjudication publique pour laquelle il est en outre prescrit des mesures de publicité. L'art. 27 du Code Forestier prévoit que les divers modes d'adjudication sont précisés par décret et que, de toute façon, ces adjudications doivent avoir lieu avec publicité et libre concurrence.

Au Titre I du Cahier général des charges, approuvé par le Ministre de l'Agriculture le 4 mai 1917, il est décidé que les adjudications auront lieu aux enchères descendantes. Les modificatifs successifs à ce cahier des charges n'ont rien changé sur ce point.

Dans la pratique, les services forestiers locaux, après avoir marqué dans les coupes les arbres à abattre et établi les relevés correspondants, composent des lots. Ceux-ci sont réunis par les Inspections forestières, niveau auquel s'effectue fréquemment la vente. Un cahier-affiche est constitué. Son importance est très variable: Pour Alençon, par exemple, on trouve en 1957, 212 articles (montant de la vente: 325 000 000 F), alors qu'à Montargis, la même année, il y en a 38 (montant de la vente: 76 000 000 F).

Ce cahier précise lieu, date et heure des enchères. Le lieu est variable: Salle des fêtes — voire théâtre — salle municipale, etc...; on le choisit assez grand et de sorte que chacun soit assis car la vente dure plusieurs heures et même une journée. La date coïncide parfois avec celle du marché local.

Les diverses ventes de France se succédaient généralement dans le même ordre — la première étant celle de Beaune (Côte-d'Or) qui porte essentiellement sur le chêne. Cela a une certaine importance car la première vente est assez indicative de la tendance d'ensemble. Il apparaît que depuis peu on attache moins d'importance à cet ordre.

Pour une même région, elles sont fixées de façon que les mêmes personnes puissent les suivre toutes.

En résumé, toutes les dispositions sont prises pour que la concurrence puisse jouer. Au reste, le Code forestier prévoit que les associations secrètes ou manœuvres entre les marchands de bois

ou autres, tendant à nuire aux enchères et notamment à abaisser le prix des bois, tombent sous le coup de l'article 412 du Code Pénal, indépendamment de tous dommages-intérêts.

La vente se passe dans une ambiance très variable, parfois terne, d'autres fois — et cela souvent — passionnée. C'est que les compétitions sont vives et que, ainsi que nous le verrons plus loin, il y a en France une capacité de sciages de beaucoup supérieure aux possibilités annuelles des forêts. Dans de nombreux endroits, et pour peu que la conjoncture soit bonne, se crée donc une psychose de pénurie d'approvisionnements qui incite à l'achat.

D'autre part, pour chaque scierie, il existe au cahier-affiche des lots mieux situés que d'autres ou dont la qualité des bois répond bien à celle des débits dont elle fait commerce habituel. Par conséquent, il existe, pour chaque acquéreur éventuel, un groupe d'articles de l'enchère pour lesquels il est disposé à consentir un prix plus élevé. Si, pour certaines raisons, d'autres acquéreurs désirent les obtenir également, la lutte devient très vive, les inimitiés venant aiguïser les passions.

Les acheteurs ne se laissent cependant pas guider par les seuls soucis que nous venons d'évoquer et il est intéressant d'analyser la méthode qui conduit chacun d'eux à se fixer tel ou tel prix d'acquisition.

La valeur des bois sur pied est estimée d'après celle à la vente des produits qui en sont tirés.

C'est ainsi (prix valables à l'automne 1957) que le raisonnement sera articulé selon l'analyse figurant sur tableau I, pour l'achat de chênes de futaie ou taillis sous futaie.

Dans la pratique, l'exploitant forestier disposant ainsi d'une base pour déterminer la valeur des bois proposés, examinera sur le terrain les lots qui l'intéressent. Il établira une valeur globale pour chacun d'eux. Les cahiers-affiches du Service forestier sont assez explicites et mentionnent les catégories de grosseur par essence ainsi que le volume de bois d'œuvre.

Toutefois, l'estimation forestière est une chose délicate, où les coefficients d'appréciation personnelle jouent beaucoup. Il ne suffit pas de connaître le cube global de bois d'œuvre mais aussi la répartition à l'intérieur de ce chiffre des diverses qualités. Est très importante également, la connaissance des défauts (roulures, gélivures, pourritures, etc...) qui peuvent entraîner des pertes considérables.

Un achat raisonné exige donc un examen sur le terrain.

En possession de ces données, l'acheteur ne se limitera pas au chiffre résultant de l'étude ainsi établie.

N'oublions pas, tout d'abord, que le calcul figurant au tableau I détermine le prix d'achat actuel de bois sur pied en partant du

cours actuel des sciages, mais que ces arbres ne seront exploités et débités qu'au cours des mois à venir, de sorte que les chiffres ne valent qu'autant que les prix des sciages se maintiennent. Nous touchons donc au domaine de la spéculation. L'orientation présumée de la conjoncture corrigera dans un sens ou l'autre l'appréciation formulée.

Par ailleurs, lorsque la confiance dans la monnaie est ébranlée, l'achat d'une coupe représente un refuge de capitaux temporaire, puisqu'il y a des délais d'exploitation, mais qui est intéressant pour le scieur puisqu'il s'agit d'une immobilisation d'argent rentrant dans le cadre de la marche de son affaire. Cette considération amènera à consentir un supplément de prix.

Ces divers chefs de correctifs de tendance sont diversement appréciés par les tenants de la corporation. C'est ainsi, par exemple, qu'aux ventes de l'automne 1957, certains croyaient à une récession, alors que d'autres continuaient à avoir foi dans l'expansion. Mais les uns peuvent entraîner les autres et c'est pourquoi l'on voit, en cours d'enchères, les estimations individuelles se modifier. Il se crée des mouvements collectifs portant à la hausse, ou, au contraire, concourant à la mollesse des enchères. La nécessité de s'assurer un approvisionnement suffisant, la psychose de pénurie qui en résulte, sont des facteurs de hausse qui verront leur influence amplifiée par ces mouvements collectifs. Au reste, il est assez fréquent de voir le total des adjudications au cours d'une seule vente atteindre, pour un même acheteur, 30 ou 40 millions de francs : cet acheteur est assez rapidement pris dans un courant de dépenses que les réactions raisonnées ne freinent pas toujours.

La technique même de l'enchère descendante agit dans le même sens. Décrivons-la rapidement.

Le Conservateur des Eaux et Forêts fait connaître, avant la mise en adjudication de chaque lot, le prix de départ de l'enchère. Un garde appelle alors des nombres selon un tarif de rabais, qui sont initialement plus importants dans les gammes de prix les plus élevés. Lorsque l'on arrive au prix que s'est fixé un acheteur, celui-ci crie « prends » et décline au bureau ses qualités. S'il satisfait à un certain nombre de conditions fixées par l'administration (indication préalable de cautions, situation hypothécaire, etc...), il est déclaré adjudicataire.

Les choses ne sont pas toujours aussi simples : Si deux acheteurs « parlent » sensiblement en même temps, le bureau est amené à trancher des cas délicats. Les décisions qu'il prend pour départager sont parfois véhémentement contestées, car suivant sa position dans la salle, chacun estime que le plus prompt a été l'un ou l'autre des concurrents. Le bureau fait d'ailleurs assez fréquemment procéder à des tirages au sort.

Quoi qu'il en soit, chaque amateur risque toujours, s'il ne parle pas le premier, de n'être pas déclaré adjudicataire. Alors qu'aux enchères montantes, il pourrait constamment reviser sa position par approches successives et de ce fait ne pas craindre d'être éliminé brutalement, il est ici dans une situation telle qu'aucune possibilité de récupération ne lui est offerte. Or, si quelques professionnels peuvent à la rigueur, s'entendre pour éviter de se concurrencer, il y aura toujours une incertitude sur le comportement des autres acquéreurs éventuels et il suffit qu'un seul intervienne pour que tout calcul soit déjoué. Si l'on veut absolument acquérir un lot, il n'y a donc qu'une méthode: payer au moins un peu plus cher que le prix courant pour une telle qualité.

Certains déclarent que cette méthode d'adjudication est une véritable loterie: la coupe que l'on désire peut être prise par un autre pour un retard à parler d'un dixième de seconde ou simplement parce que mal situé dans la salle, un peu éloigné du bureau, on est mal entendu par celui-ci. Or, l'exploitant achète en une matinée d'enchères une part importante de la matière nécessaire à une année de travail. Il risque, pour les simples raisons qui viennent d'être données, de ne pas pouvoir disposer des coupes les mieux situées pour lui et en étant obligé de se couvrir par ailleurs, il augmentera les frais de transport, donc le prix de la matière.

C'est pourquoi, d'aucuns réclament les enchères montantes qui, si elles sont plus longues, sont plus raisonnées.

Dans les ventes privées, les soumissions cachetées sont assez souvent utilisées. Celles-ci jouent au bénéfice du vendeur, comme les enchères descendantes. Les positions prises ne peuvent être rectifiées, de sorte que les acheteurs sont portés à surévaluer pour être certains d'acquérir.

Dans l'un et l'autre cas, le vendeur reste assuré du prix le plus élevé.

2^o TRANSFORMATION DE LA MATIÈRE PREMIÈRE DE LA FORÊT AU SCIAGE COÛT DES DIVERSES OPÉRATIONS

Le coût de certaines des opérations aboutissant à la production de sciages est évoqué lors de la recherche du prix d'achat des grumes (5). Il est indispensable d'explicitier et de compléter ce qui y est dit.

A — *Exploitation forestière*

Il faut *abattre* l'arbre et pour cela on a recours à des bûcherons, généralement payés à la tâche (mètre cube abattu). Bien que le métier soit rémunérateur, le recrutement des bûcherons est diffi-

(5) Cf. Tableau I. Calcul type du prix d'achat des chênes sur pied.

cile et l'on doit faire appel à la main-d'œuvre étrangère (Italiens, Espagnols, Portugais).

Il y a là un facteur de hausse de longue durée, pour la matière première.

La grume est ensuite — parfois après un tronçonnage qui sépare les diverses qualités et notamment lorsque les traverses sont façonnées en forêt — *débardée*, c'est-à-dire amenée de la coupe au bord de la route, d'où elle est reprise et *transportée* à la scierie. Les deux opérations s'effectuent avec un personnel et un matériel spécialisés. Ils consomment du carburant, fuel ou essence. Pour tous ces éléments, il y a aussi une tendance constante des coûts à la hausse. On peut remarquer que certains scieurs, exploitants ou non, font effectuer le débardage, comme le transport, par des entreprises spécialisées. La discussion des prix de ces travaux peut conduire, dans les périodes de récession, à les comprimer au minimum en espérant réduire la marge bénéficiaire de l'entrepreneur. Mais il s'agit souvent d'entreprises peu importantes, dont le chef travaille manuellement, et dès lors la part bénéficiaire et le salaire se confondent de sorte qu'il est difficile d'espérer les diminuer fortement. Ajoutons que le débardage, notamment, est une opération délicate, qui fatigue beaucoup le matériel, ce qui impose son amortissement accéléré.

Ouvrons ici une parenthèse pour noter que, après l'abattage des arbres, on obtient d'autres produits que les grumes. Les petits brins donneront les bois d'industrie (mines, bois pour extraits tannants, etc...) et du bois de chauffage. Ce sont *les sous-produits de l'exploitation*, le but de celle-ci étant essentiellement de procurer du bois d'œuvre. Leur écoulement est plus ou moins facile, alors qu'ils exigent beaucoup de main-d'œuvre. Les bois de chauffage, notamment, en stères ou en fagots, ne procurent pratiquement pas de bénéfice. En 1955, les exploitants forestiers et scieurs de l'Orne estimaient que chaque stère de bois de chauffage constitué *coûtait* 500 F qui ne sont jamais récupérés et que cette somme devait être *déduite* des estimations. Ce bois a retrouvé une faveur passagère fin 1956, quand on a commencé à connaître des difficultés d'approvisionnement en carburant. Ces sous-produits sont donc généralement une charge pour l'acheteur de coupe, alors que dans les taillis sous futaie notamment, ils sont très abondants.

On ne peut donc espérer qu'ils interviennent pour diminuer le prix de revient de la matière première des sciages. Sur la longue durée, les découvertes récentes relatives à l'incorporation des essences dures dans la pâte à papier ne semblent pas devoir changer la nature du problème, car il s'agira, de toute façon, de produits requérant beaucoup de main-d'œuvre (notamment pour les classements dimensionnels) et par suite devant avoir des prix de revient en constant accroissement.

De toute façon, la vente des produits secondaires — si elle est une nécessité (il faut débarrasser les coupes de tous les rémanents d'exploitation) — ne procure pas de profits suffisants pour agir sur le prix du bois d'œuvre dont la valeur est souvent celle des coupes elles-mêmes.

On peut remarquer, dans le calcul type du prix des arbres sur pied qui a été effectué, que *les frais d'abattage, de débardage et de transport* sont évalués à 2 000 F en gros, pour un prix des arbres sur pied qui va de 4 000 à moins de 11 000 F.

Il s'agit donc d'un élément non négligeable puisqu'il représente de 18 à 50 % du prix de la matière brute.

D'autre part, comme les prix pratiqués pour ces opérations ont pour base le mètre cube et que le rendement des arbres est fonction croissante de leur grosseur, les frais d'exploitation sont d'autant plus lourds à supporter que les arbres sont petits.

B — Scierie

Le tronçonnage des grumes en billes effectué, chacune de ces dernières est *débitée* sur une scie — le plus souvent à ruban —, selon des plans parallèles appelés traits de scie. On obtient un « plot » composé de « plateaux ». Chacun des plateaux ainsi obtenus est déliné, c'est-à-dire qu'on enlève à l'aide d'une seconde scie, les deux rives du plateau, lesquelles présentaient les irrégularités de surface de la grume. On a ainsi un parallélépipède qu'on coupe à la longueur désirée. Ce qui vient d'être exposé est la manière la plus commune. Il existe d'autres modes plus ou moins complexes.

Citons le débit sur « noyau » ou « moule », qui vise à extraire de la bille le plus grand parallélépipède inscrit, une des dimensions de la section étant la largeur des débits à obtenir, puis à le scier selon des plans parallèles. Notons simplement que pour les bois de choix et pour des raisons techniques qui n'ont pas leur place ici, on opère en divisant la bille en quatre quartiers par des plans médians perpendiculaires entre eux, puis en traitant chaque quartier séparément.

Tous ces modes de débits entraînent des pertes dont l'importance est variable. Le rendement matière, qui varie selon le débit recherché et les dimensions des billes, a été estimé dans le calcul type du prix des grumes. Cette perte est un élément très important du prix de revient. Son appréciation erronée peut compromettre la rentabilité d'une opération.

Nous avons noté précédemment que les grumes sont découpées en billes de qualité homogène, opération qui permet en même temps d'éliminer les tronçons inutilisables parce qu'ils présentent des pourritures ou divers autres défauts.

Mais dans les billes sélectionnées, ces mêmes défauts peuvent se retrouver partiellement et leur présence dans l'un des débits obligera à éliminer ou déclasser celui-ci. Par ailleurs, lorsqu'on scie la bille en traits parallèles, ceux-ci sont plus ou moins éloignés de la zone de cœur, ce qui présente certains avantages ou inconvénients. Pour ces raisons, les sciages d'une même bille ne correspondent pas tous au même choix et *un classement définitif doit être opéré.*

Celui-ci dans le chêne est en gros le suivant, en allant des qualités les plus nobles aux plus basses :

Ebénisterie,
Menuiserie choisie,
Menuiserie courante,
Charpente, fonds de wagon,
Bois pour appareils de voie,
Traverses de chemins de fer.

Il est basé sur la grosseur et le nombre des nœuds, la proportion d'aubier — toujours assez forte chez le chêne alors qu'il présente de sérieux inconvénients —, la présence de certaines altérations, etc...

En fait, il existe une certaine *interdépendance entre ces catégories.*

Tout d'abord, le découpage en billes n'est pas aussi aisé qu'il peut paraître. Le chêne type comporte une première bille de qualité menuiserie, puis une première surbille de qualité fonds de wagon, enfin une seconde de qualité traverse de chemin de fer.

Les sujets les plus beaux offrent avant la qualité menuiserie, une bille apte aux débits d'ébénisterie, voire au tranchage, mais là, intervient en outre de la présence et de la grosseur des nœuds, la notion du « grain » du bois qu'on qualifie de plus ou moins dur selon sa structure.

Or, les diverses billes — sauf celles réservées aux traverses — ne sont séparées le plus souvent que par des éléments structurels — en général des nœuds — dont l'appréciation n'est pas purement objective. Ainsi, un scieur, si le marché des qualités nobles est très demandeur, aura tendance à rechercher le maximum de volume pour celles-ci en découpant les billes un peu plus longues au détriment des qualités secondes. Inversement, les qualités secondes, lorsqu'elles seront d'écoulement facile, pourront renfermer, en fait une certaine proportion de matière plus noble.

Par ailleurs, une même qualité peut donner des débits de dimensions et d'utilisation différentes : c'est ainsi que de la bille à fonds de wagon, on peut tirer des planches pour cet usage, mais aussi des planches à cercueil, des frises à parquet, etc...

Il y a donc, d'une part, du fait du déplacement de la découpe des billes de qualités différentes et, d'autre part, des utilisations multiples d'une même qualité, une interdépendance des débits telle qu'un scieur peut orienter sa production vers tel ou tel type de sciage particulièrement demandé. Mais, bien sûr, les diverses solutions ne sont pas également rentables et les plus intéressantes sont celles qui conduisent à la vente de la plus forte proportion de sciages de prix le plus élevé.

Les sciages ne sont généralement pas vendus dès sortie de la scierie. Ils sont d'abord assortis en qualités et dimensions, puis *stockés* sur un parc de façon propre à assurer leur conservation.

Or, si le stockage entraîne, comme dans toute industrie, une immobilisation de capital, il y a ici une action bénéfique, car le bois sèche et acquiert une plus-value. La nécessité de devoir conserver en attente d'écoulement des débits n'est donc pas forcément un inconvénient. Un calcul économique s'impose, bien entendu. Le séchage dit à l'air — c'est-à-dire dans les conditions normales de stockage sur parc — coûte, outre l'intérêt du capital engagé, les assurances, les pertes par détérioration (fentes, etc...), les frais de main-d'œuvre pour les manipulations nécessaires aux empilages et dépilages, enfin, éventuellement, la location des lieux. Des méthodes de séchage artificiel existent dont la plus courante est le séchage à l'air chaud. La comparaison de leur coût avec celui du séchage naturel à l'air est délicate. On estime qu'elles reviennent aussi cher pour les qualités supérieures, plus cher pour les qualités inférieures et sont moins intéressantes pour les fortes épaisseurs.

Comme l'emploi rationnel du bois dans la majorité des cas nécessite en général qu'il soit sec et qu'on pratique l'une ou l'autre méthode, le stockage sur parc n'est, en définitive, pas forcément une opération onéreuse pour le scieur qui récupérera la plus-value, tout au moins si ce stockage ne dure pas au delà du temps techniquement nécessaire.

D'autres traitements peuvent être pratiqués avant usinage, notamment l'imprégnation de substances anticryptogamiques ou insecticides, mais nous ne faisons que les mentionner car ils ne sont pas généralisés et leur coût comme leur rentabilité sont encore mal définis.

Dans le calcul type précédent, *le coût des opérations en scierie* a été évalué de 2 800 à 3 500 F selon les types de débit. Ces chiffres constituent une moyenne assez généralement admise pour le chêne à cette époque (automne 1957). On doit considérer qu'ils incluent les frais de sciage proprement dits, ainsi que d'empilage, réception par l'acheteur et chargement au départ.

Ils représentent de 7 à 11 % du prix de vente des plots de 27 mm et de 8 à 15 % de celui des avivés. Là, comme pour le coût

de l'exploitation en forêt, les frais sont d'autant plus lourds proportionnellement que les produits obtenus ont moins de valeur. Cela explique que les scieurs aient parfois quelque répugnance à utiliser la matière au maximum — ce qui, dans le cas du chêne, consiste par exemple à fabriquer des frises à parquet ou des lambourdes, car le coût du service incorporé dans le prix devient trop fort.

Nous avons déjà noté que pour le bois de chauffage, la production pouvait devenir onéreuse pour le fabricant. Il en a été jugé de même, ces dernières années, pour les traverses de chemin de fer.

A remarquer que le coût des opérations de scierie fait intervenir des salaires — mais aussi un amortissement de matériel et des frais de manutention. Ces deux derniers chefs de dépenses, à l'inverse du premier, peuvent être diminués par un emploi judicieux d'outils modernes.

Les scies à ruban, sur lesquelles diverses opérations ont été mécanisées, de même que les engins autoporteurs pour les transports permettent certaines économies.

Il semble que le poste de dépenses « frais en scierie » apparaisse, à l'heure actuelle, plus facile à maintenir que celui des dépenses d'exploitation forestière. Ils sont, en tenant compte des rendements, sensiblement de la même importance. Si donc une rationalisation des opérations de scierie est utile, celle de l'exploitation s'impose également.

Qu'advient-il des coûts de production lorsqu'on cherche à accroître la quantité des sciages?

Une scierie a une capacité maximum de sciage qu'on peut déterminer pour un type de grume et une certaine gamme de débits. L'opération même du sciage est d'autant plus rapide et aisée que les billes sont bien conformées, présentent moins de défauts, mais le fait de demander un volume important de débits de qualité et dimensions fixées permet-il d'abaisser les prix de revient?

Tout d'abord, hormis l'opération de réglage des scies — qui est de plus en plus rapide —, il n'apparaît pas que les autres en soient facilitées: On tire un bien meilleur parti d'une grume feuillue dont la conformation n'est, en général, pas régulière, en cherchant à en obtenir une gamme de sciages de dimensions et qualités différentes.

Ensuite, pour avoir un volume important de sciages identiques, on est obligé de traiter un cube également élevé de grumes. Le scieur est donc amené à s'approvisionner loin de sa scierie, ce qui accroît le prix du transport de la matière, donc son coût. Certes, lorsque la distance est très grande, on aura intérêt à mettre en place une scierie mobile, mais son installation est elle-même oné-

reuse. De toute façon, le scieur sera amené à acheter des coupes dans des secteurs habituellement réservés à certains de ses confrères, d'où une concurrence tendant à faire monter les prix.

En définitive, il apparaît qu'au niveau de l'entreprise, lorsqu'on dépasse un chiffre correspondant à la zone d'approvisionnement normal de la scierie et à la qualité courante des bois qu'elle renferme, les coûts de production doivent monter. On se trouve en présence d'une loi de coûts croissants, comme en agriculture, mais très difficile à formuler et ne reposant pas sur les mêmes bases.

En est-il de même pour l'ensemble de la branche professionnelle? Cette question se ramène à celle-ci: Lorsque la quantité totale demandée à l'industrie du sciage s'accroît, quelles modifications affectent les coûts?

Cette augmentation globale est répercutée au niveau des entreprises, au moins d'une grande partie d'entre elles, celles qui sont commercialement placées pour conclure les contrats. De la sorte, la loi de coût croissant dont nous venons de faire état entre en jeu, que l'accroissement de la demande intéresse une qualité déterminée ou un ensemble de qualités.

On peut ajouter que la concurrence entre les scieries pour l'achat de la matière première se fait plus vive, non seulement parce qu'un scieur veut acheter dans la zone d'approvisionnement normale d'un collègue, mais aussi parce que ce dernier, s'il bénéficie de commandes également plus importantes, doit sortir aussi de son rayon d'action habituel.

Si des quantités supplémentaires de grumes ne sont pas mises alors à disposition, il y a donc hausse des coûts de production du fait:

- de l'accroissement des frais de transport,
- de la concurrence à l'achat de la matière première.

Nous verrons plus loin ce qu'on doit penser de l'élasticité de l'offre des produits forestiers. Notons ici que si elle est mauvaise à la hausse, ce sera un facteur d'augmentation des coûts de production.

3° LA FISCALITÉ

La fiscalité n'épargne pas le bois. Les professionnels (et les articles des journaux corporatifs sont éloquentes à cet égard) déclarent même qu'elle le vise tout spécialement.

Une étude détaillée de cette question serait hors du cadre de notre propos, mais dans une analyse des prix, nous ne pouvons la passer complètement sous silence.

Très modérée avant la guerre, la taxation des sciages est devenue beaucoup plus lourde de nos jours.

Les taxes à la vente purement fiscale ont été :

- la taxe de transaction jusqu'au 1^{er} juillet 1955 ;
- la taxe locale ;
- la taxe à la production, qui, du 10 janvier au 1^{er} juillet 1954 (date de sa suppression), était ramenée à un taux réduit pour les bois bruts de scierie ;
- la taxe à la valeur ajoutée qui a remplacé la précédente le 1^{er} juillet 1954. Depuis le 1^{er} décembre de cette même année, elle frappe tous les sciages bruts, y compris les petits sciages, au taux réduit.

Il n'y a pas eu de changement depuis.

Aux taxes de production, transaction, se sont ajoutées, à partir de 1946, diverses autres taxes dites forestières. En 1949, elles étaient au nombre de quatre, toutes assujetties à une perception parafiscale :

- taxe de péréquation pour favoriser l'exploitation des coupes difficiles,
- contribution professionnelle au profit des organismes professionnels prévus par la loi,
- fonds forestier national,
- fonds de solidarité agricole.

La première disparaît le 1^{er} juillet 1949, à partir du 1^{er} janvier 1950 les trois autres sont perçues par le fisc. Elles font l'objet de paiements fractionnés comme la taxe de production ; elles peuvent être reprises sur le fisc par l'acheteur lorsqu'elles ont été acquittées avant l'opération du sciage. Enfin, elles portent sur le prix de vente toutes taxes comprises.

Ces taxes sont suspendues pour les bois d'importation.

A partir du 1^{er} novembre 1952, les petits sciages et notamment les aivés de largeur inférieure à 12 cm considérés comme non obtenus directement à la scie à grumes, en sont exonérés, mais il est admis que ces petits débits ont supporté indirectement ces taxes pour 60 % de leur valeur par l'imposition des bois bruts de scierie dont ils sont issus. Depuis le 1^{er} décembre 1954, ils sont taxés directement sur 60 % de leur prix de vente.

Une autre taxe parafiscale spécifique des produits forestiers doit être mentionnée ici :

- la taxe d'enregistrement, prévue par le Cahier des Charges générales régissant les ventes de coupes par les Eaux et Forêts. Elle couvre les frais et droits de vente des coupes de forêts soumises au régime forestier et porte sur le prix d'adjudication plus les charges.

Bien que cette taxe vise les grumes et non directement les sciages, nous la mentionnons car il en sera question ultérieurement.

L'incidence fiscale a été croissante jusqu'en 1954, puis a baissé à partir de cette date pour les sciages de grande largeur et plus encore

pour ceux de petite largeur. (Pour les bois ouvrés, par contre, qui subissent la T.V.A. au taux fort, l'incidence a été constamment croissante.)

Les très nombreuses variations subies font qu'il est plus facile pour comparer les prix de chiffrer ceux-ci hors taxes, ce qui est d'ailleurs l'habitude de la corporation. C'est ce que nous ferons, en principe, dans ce travail.

Une remarque peut être faite concernant ce régime fiscal: Si les professionnels le trouvent lourd, il faut reconnaître que la taxe forestière, qui pourvoit le Fonds Forestier National, doit en définitive profiter à la profession. C'est grâce à elle que cet organisme peut financer des travaux de reboisement, enrichissement, qui évitent la dégradation de notre capital forestier. C'est donc pour que les professionnels du bois ne se trouvent pas un jour devant une tragique pénurie qu'elle a été instituée. Un allègement fiscal éventuel devrait donc la ménager.

Il n'en reste pas moins que le total du fardeau fiscal est très lourd, puisqu'au dernier stade d'utilisation, c'est le taux normal de la T.V.A. qui est appliqué, alors que les taxes forestières ont déjà été acquittées sur les bois bruts et les taxes d'enregistrement à l'achat des coupes. Un matériau comme la matière plastique ne subit que la T.V.A. au taux normal (ou parfois majoré).

4° RÔLE DU CRÉDIT

Le délai qui s'écoule entre l'achat des coupes et la mise à disposition des sciages au point de vente est en général assez long. Les coupes de la forêt soumise acquises en automne sont exploitées pendant plusieurs mois. Sauf dérogation, l'abattage doit être terminé pour le 15 avril de l'année suivante. Le façonnage peut durer jusqu'au 1^{er} juin. Dans les achats de forêts privées, on n'est pas toujours aussi strict.

Bien qu'il soit de l'intérêt de tous que l'exploitation soit rapide, de celui du scieur pour avoir les bois à disposition à moins qu'il ne cherche à bénéficier de l'accroissement annuel, de celui du propriétaire pour que la régénération soit plus vite assurée, cette opération demande un temps assez long.

La vente des sciages obtenus n'est pas toujours immédiate. Il faut attendre le client, qui peut acheter d'ailleurs à crédit.

Or, l'exploitant et le scieur doivent régler certains paiements comptant (frais d'abattage, de sciage, etc...), assurer le règlement des achats de matière première. Le mouvement d'argent est très lent. (Les professionnels estiment que l'argent ne « tourne » qu'une fois l'an).

Dans les ventes de la forêt soumise, il est, pour ces raisons, largement fait appel au crédit.

Avant 1955, en outre des droits d'enregistrement dont il a été question dans le paragraphe sur la fiscalité, il était demandé le paiement comptant de 10 % de la valeur des bois pour les seules forêts communales.

En septembre 1955, il fut décidé — ce qui obligeait les acquéreurs à reconsidérer très rapidement leurs plans de trésorerie — que pour les forêts domaniales et communales, il serait versé comptant 25 % du prix de vente. Ces mesures, prises à l'instigation du Ministère des Affaires économiques dans le cadre de la politique de stabilité des prix, visaient, en restreignant le crédit, à éviter la hausse du prix des bois sur pied. La réaction fut très vive. La première vente, celle de Beaune (Côte-d'Or), fut stoppée dès le début des enchères, après divers incidents.

Toutes les ventes de la forêt soumise furent reportées à six semaines, après qu'un accord fut intervenu sur les bases suivantes avec les représentants de la profession :

Paiement comptant de 10 % du prix pour les forêts domaniales et communales, le solde pouvant être réglé en quatre traites, échelonnées de deux mois en deux mois à compter du dernier jour du deuxième mois suivant la vente, à raison de 25 % pour chacune des deux premières et de 20 % pour les deux autres.

Ce compromis a été jusqu'alors reconduit, mais le principe reste celui énoncé en 1955.

L'exploitant forestier doit donc immédiatement régler, en tenant compte de l'acompte et des frais d'enregistrement, une fraction du montant de l'achat (6).

Par ailleurs, il lui est exigé de fournir une caution et un certificateur de caution, l'un des deux étant un établissement de crédit agréé, s'il paie par traites.

En définitive, à moins d'avoir des capitaux personnels suffisants, l'exploitant est obligé de recourir aux concours bancaires et en fait, ceux-ci interviennent indirectement dans les achats des coupes : Selon les facilités plus ou moins grandes qu'ils apportent pour donner leur cautionnement, selon le découvert qu'ils consentent et qui est nécessaire pour assurer la partie comptant du règlement, ils donnent à l'acquéreur des possibilités plus ou moins larges. Cela explique pourquoi les mesures de 1955 rappelées ci-dessus ont pu soulever de véhémentes protestations. Certains scieurs disposant de capitaux propres ont préféré, ces dernières années, réduire leur activité plutôt que de travailler avec des établissements bancaires.

En résumé, nous sommes ici dans un secteur de l'économie qui doit faire largement appel au crédit.

(6) Au montant de l'adjudication s'ajoutent les « charges » (environ 5 % de ce montant), qui doivent compenser les préjudices causés par l'exploitation (détérioration de chemins, etc...).

III. — Conclusion de cette analyse

1^o LES CARACTÈRES PARTICULIERS DE LA PRODUCTION

Le scieur s'approvisionne sur le *marché des grumes* où la vente de la matière première est dans l'ensemble efficacement assurée. Ajoutons que la psychose de pénurie et la concurrence entre acheteurs favorisent le vendeur.

L'achat rationnellement conduit reste donc difficile. Même lorsqu'il est possible, il est alors basé sur les prix actuels de marché des sciages, alors que ceux-ci seront souvent différents lors de la vente des débits issus de cet achat. Par conséquent, le scieur doit savoir spéculer, prévoir la conjoncture.

De toute façon, il reste lié au marché des grumes.

Lors de la fabrication, *le producteur n'est pas rigoureusement tenu d'effectuer tel ou tel débit* (sauf pour les qualités très inférieures comme la traverse). Il peut déplacer dans certaines limites les découpes des billes et par ailleurs, tirer de chaque bille des débits de formats différents répondant à des usages variés.

Il en résulte que si le prix de marché de chaque catégorie de sciage a varié depuis l'achat des coupes, la rentabilité de l'exploitation n'est plus la même. Et le scieur se trouve devoir utiliser au mieux un ensemble de grumes.

Le calcul de rentabilité doit dès lors prendre la forme d'un compte d'exploitation, comme en matière agricole. Comme on tirera presque toujours d'une grume plusieurs qualités et que la gamme possible des dimensions des débits est très large, il existe un grand nombre de combinaisons dont certaines seulement donnent sa valeur maximum au compte d'exploitation.

En fait, beaucoup de professionnels ne viseront pas une précision mathématique dans cette recherche, mais leur connaissance du métier — technique et commerciale — leur fait choisir la solution, compte tenu de la qualité des grumes et des possibilités d'écoulement des débits.

On notera que ce qui précède fait conclure à la *quasi-impossibilité de l'établissement des prix de revient unitaires*, comme en matière d'exploitation agricole: la ventilation des frais d'achat de la ma-

tière première, d'exploitation forestière et de sciage entre les multiples débits n'est pas possible sans poser certains a priori (détermination de coefficients forfaitaires).

Le scieur aura fait un premier *calcul de rentabilité* au moment de l'achat des grumes, un autre lors du sciage et il devra se résoudre à en faire un troisième si la vente des débits n'est pas immédiate, ce qui est fréquent, mais n'oublions pas qu'ici, stockage signifie séchage, donc amélioration du prix.

En fait, le scieur ne travaille pas sur une coupe isolée. Il mène généralement plusieurs exploitations ou achats de grumes de front. *Son entreprise assure parallèlement un courant d'achat de grumes et de vente de sciages.*

Un scieur qui achète les grumes n'a pas fréquemment en carnet les commandes de sciages correspondantes. A l'inverse, lorsqu'il accepte un ordre de sciage, il n'est pas toujours couvert en grumes. Au reste, une commande porte généralement sur des débits d'une qualité déterminée alors que les grumes lui en fournissent plusieurs. Il lui faut donc un éventail de contrats et il ne se trouvera pas nécessairement pourvu pour tous les assortiments en même temps. Il peut lui être facile, à une période, de vendre des fonds de wagon, alors que le marché des plots de qualité menuiserie est très difficile. Le parallélisme entre les deux courants d'achat et de vente restera une coïncidence assez rare.

Étant donné les conditions de son travail, le scieur doit suivre attentivement *le coût du crédit*, ce qui ne l'empêchera pas de *rationaliser l'exploitation et le sciage*, dont le poids est d'autant plus lourd que la qualité des produits est plus basse.

2° LES ATTITUDES POSSIBLES DU PRODUCTEUR

Le scieur qui cherche à réaliser le profit maximum peut adopter, d'après les particularités de la production, diverses attitudes :

— *Il freinera ou accroîtra ses achats de grumes*, les dirigera vers telle ou telle qualité déterminée.

Il peut, en effet, baisser sa production sans apporter de trouble grave au fonctionnement de sa scierie. Les questions les plus délicates que pose une diminution de la production sont d'ordre social : chômage, sous-emploi de main-d'œuvre. Mais on ne désorganise pas une chaîne en réduisant à quelques heures par jour le travail des scieries.

Les frais généraux sont en général faibles et ne pèseront pas dans cette hypothèse.

Par ailleurs, il est fréquent qu'en outre d'une scierie fixe, les scieurs possèdent des scieries mobiles que l'on déplace au gré des exploitations et que l'on met en sommeil si besoin est. Certains

d'ailleurs, ne possèdent que ce type de matériel, ce qui leur assure une grande souplesse d'attitude aux difficultés près de recrutement de la main-d'œuvre.

— Si le producteur désire maintenir à tout prix son activité lorsque le marché est offrant, *il courra le risque de voir ses bénéfices limités* entre le prix de revient, conditionné notamment par celui des grumes dont on a vu que la vente est pour une part solidement organisée, et le prix de vente des sciages qui peut devenir très bas, l'acquisition de la matière première ayant, en outre, été généralement très antérieure à la production des débits.

— En possession de la matière première, *il orientera le débit* vers telle ou telle classe dimensionnelle ou qualitative dont il prévoit la vente plus rémunératrice.

— Il recherchera constamment à *garnir son carnet de commandes et poursuivra ses achats de grumes*, de façon à maintenir le rapport le plus étroit possible entre les deux.

— Il devra fréquemment *trancher l'option: vendre immédiatement ou stocker*, selon le niveau des prix. Si sa trésorerie est suffisamment à l'aise et à l'opposé de ce qui se passe couramment en matière agricole ou industrielle, le stockage peut être intéressant comme conférant au bois une plus-value notable, sans qu'il soit nécessaire de construire de coûteuses installations.

Notons que le négociant aura, lui, une attitude dictée par le danger d'un stockage excessif ou insuffisant en regard d'une baisse ou d'une hausse prévisible des prix. C'est essentiellement un spéculateur. Dégagé des soucis de la production, il pourra, plus facilement que le scieur et dans le seul cadre des possibilités de sa trésorerie, jouer au mieux de la conjoncture.

IV. — Caractères particuliers de l'offre de sciages chêne

CARACTÈRES TENANT A LA NATURE DU PRODUIT

Les sciages chêne sont des produits d'origine biologique : la matière première est fournie par la forêt.

Les caractères de l'offre se rapprochent-ils, pour cette raison, de celle des produits agricoles ?

Tout d'abord, la dépendance vis-à-vis de la nature se traduit par *l'hétérogénéité des produits obtenus*. Des classements sévères s'imposent pour rassembler des lots homogènes. La sélection des espèces étant ici beaucoup plus longue que pour la plupart des produits agricoles, il est difficile d'obtenir par ces procédés des résultats influençant l'offre.

Si *un rythme saisonnier* marque l'exploitation forestière, les scieries, sauf exception (très fortes gelées), peuvent travailler toute l'année. Lorsqu'elles s'imposent de stopper le débit du chêne, c'est souvent parce que tout l'effort doit être porté pendant une courte période sur le sciage d'une essence « périssable » comme le hêtre, dont la conservation en billes est difficile en été du fait des attaques cryptogamiques. Ces aléas n'influent pas sur la production du chêne : celui-ci peut être traité en toute saison.

Les contingences de récolte ne sont pas des sujétions comme en agriculture. Certes, on connaît des années où de fortes proportions de chablis, c'est-à-dire d'arbres abattus par le vent, imposent une exploitation plus tôt que prévu. Mais, outre que ce phénomène est surtout fréquent pour les résineux, il n'a pas la même importance que le fait régulier et inéluctable de la récolte en agriculture. Cela est essentiel, car c'est surtout l'impossibilité de différer la récolte qui apporte sur les marchés agricoles les plus grosses difficultés. On peut parfaitement laisser sur pied les chênes qui, à moins d'être trop âgés et de la sorte plus sensibles à diverses maladies, ne nécessitent pas une exploitation immédiate. On ne doit donc pas trouver la rigidité de l'offre qui caractérise les produits agricoles et l'adaptation à la demande peut être plus facile.

Comme nous avons noté ci-dessus que les sciages chêne peuvent se stocker très longtemps sans de grosses servitudes et que cela leur confère en outre une valeur plus grande, nous trouvons un second motif d'aboutir aux mêmes conclusions.

L'offre présente donc, grâce au report des coupes et au stockage des sciages, *une élasticité convenable en cas de baisse des prix. En est-il de même en cas de hausse?* Les scieries tendront à acheter des grumes pour s'approvisionner, mais leur demande se heurtera à la possibilité forestière nationale dont le chiffre ne peut normalement subir de grosse modification. La hausse du prix des grumes en résultera, donc celle du prix de revient des sciages : à la hausse succédera la hausse. Il n'y a plus normalement le mécanisme régulateur de la confrontation de l'offre et de la demande parce que l'offre manque d'élasticité à la hausse.

Ce fait sera accusé, en outre, dans les périodes d'instabilité monétaire, par la rétention des stocks.

Si l'on sort d'une période de baisse, on peut penser que la partie non utilisée de la possibilité forestière des années précédentes viendra gonfler le volume normalement exploitable. Mais en fait, étant donné que la capacité de sciage est beaucoup trop forte, ce surplus sera très vite résorbé.

Par ailleurs, les aménagements forestiers, qui sont soumis notamment à des impératifs biologiques, ne sont pas spécialement conçus pour harmoniser le stockage sur pied avec les variations de la conjoncture.

On sait que les produits agricoles s'offrent, dans bien des cas, *conjointement*. Il en va de même ici. Nous avons remarqué qu'un même chêne donne habituellement plusieurs produits.

Cette offre conjointe est fréquemment *totale* (si on fabrique des débits de qualité plots, on fabrique nécessairement des sciages de qualité fonds de wagon ou traverse, sauf avec certains arbres ne donnant qu'une qualité toujours alors très inférieure — traverse), *mais souple*, car d'une même qualité on tire plusieurs débits d'usages différents : On ne peut pas dire que l'offre de fonds de wagon est conjointe à celle de plots menuiserie, mais que l'offre de sciages *en qualité* « fonds de wagon » est conjointe à l'offre de sciages *en qualité* « menuiserie ». Cette souplesse est encore accrue par l'indétermination relative des découpes de qualité sur les grumes.

Il n'y a donc pas de rapport fixe entre les volumes obtenus.

En résumé, la rigidité entre produits conjoints ne se manifeste ici que dans les seuls rapports de *volume des qualités*.

Ce fait peut s'exprimer aussi en disant qu'à *l'intérieur d'une même qualité*, les produits sont *concurrents*, puisque si l'on fabrique, par exemple, beaucoup de planches à fonds de wagon, on diminuera l'offre de planches pour cercueils.

Il y a donc de nombreuses relations horizontales d'offres.

CARACTÈRES TENANT A L'ORGANISATION DE LA PRODUCTION

L'examen de l'organisation professionnelle nous a conduit à dire que l'offre est atomique. Nous ajouterons qu'elle est compartimentée du fait des zones d'approvisionnement et des coûts de transport; elle est de la sorte visqueuse, ce qui résulte, en outre, de l'hétérogénéité des produits.

Notons ici, pour mémoire, ce qui a été développé ci-dessus: il y a une relation verticale très importante entre bois en grumes et bois sciés.

LIAISONS AVEC LES AUTRES MARCHÉS

Les liaisons avec les autres marchés sont très nombreuses.

Tout d'abord pour certains emplois, les diverses essences de bois sont substituables: il y a donc des relations horizontales d'offres concurrentes, surtout à l'intérieur du groupe des feuillus durs et des bois exotiques (c'est ainsi qu'actuellement, des menuiseries extérieures de bâtiments sont faites en essences africaines, au lieu de l'être en chêne).

Mais en outre, les liaisons sont nombreuses avec les produits concurrents. Par exemple, dans la construction de bâtiments, le métal lutte avec le bois pour les charpentes, menuiseries, de même que dans la construction de matériel de chemin de fer, l'ameublement.

CONCLUSION

L'offre des sciages chêne a, en définitive, une physionomie différente de celle des produits agricoles. Les conditions même de production ne permettent pas de l'assimiler à celle des fabrications industrielles.

Les caractères propres peuvent se résumer ainsi:

Offre atomique mais visqueuse, ayant une élasticité plus forte à la baisse qu'à la hausse, présentant de nombreuses liaisons horizontales internes (notamment de concurrence à l'intérieur d'une même qualité) et externes (autres essences de bois, métaux, etc...), et une relation verticale particulièrement importante avec le marché des grumes chêne.

DEUXIEME PARTIE

LA DEMANDE

Nous allons, dans cette partie, analyser la demande afin d'en situer les principaux caractères.

Nous rechercherons d'abord qui achète, mais nous ne ferons pas de développement comme dans le cas de l'offre sur l'activité des demandeurs. C'est qu'en effet, ils appartiennent à des groupes professionnels généralement bien connus (bâtiment, industrie) et que leur comportement ne présente pas de particularité comme celui du scieur.

Par ailleurs, lors de l'étude de l'offre, nous avons défini, par exemple, les types de produits que nous retrouvons ici. Cette partie s'en trouve allégée d'autant.

I. — Les acheteurs

Les acheteurs sur le marché des sciages sont très nombreux et très différents.

Si nous nous reportons aux statistiques dont il a été fait état dans l'étude de l'offre, nous y trouvons les rubriques 53-2 et 53-3 de l'I.N.S.E.F. travail mécanique du bois et fabriques d'ameublement : Y figurent les entreprises dont l'activité essentielle est la mise en œuvre du matériau bois à partir notamment des sciages.

On remarquera que leur nombre est très grand : 9 579 pour la première branche, 32 548 pour la seconde, en 1956. La plupart n'ont qu'une faible importance (la moitié, à peu près, n'occupe pas de salarié, alors que 74 seulement dans le travail mécanique du bois et 47 dans l'ameublement ont plus de 100 ouvriers).

L'examen des données sur le chiffre d'affaires confirme ces résultats : les industriels transformateurs sont très nombreux.

M. CAMPREDON (1) estime que le nombre des artisans effectuant des travaux de menuiserie et de charpente pouvait être évalué avant guerre à 45 000, le plus souvent sommairement outillés et qui tendent actuellement à se concentrer. Les entreprises travaillant pour le bâtiment et ayant un caractère industriel s'élèvent à 4 000, mais une part seulement d'entre elles sont bien équipées et se sont tournées vers la fabrication en série. Elles ne consomment le chêne que pour une part moins importante que les résineux.

La branche parquets et moulures occupe 1 200 entreprises, dont un tiers de caractère artisanal. Elles ont une capacité totale de production de l'ordre de 3 millions de mètres carrés en parquets feuillus de 24 mm d'épaisseur, surtout en chêne (et de 5 millions de mètres carrés de lambris et parquets résineux).

Enfin, toujours selon le même auteur, plus de 4 000 entreprises, souvent artisanales, consomment environ 60 000 mètres cubes de bois de sciages et de merrains surtout en chêne pour la tonnellerie.

Ce ne sont pas les seuls acquéreurs sur le marché des sciages.

Les industries les plus variées, fabriquant des produits où le bois n'est souvent qu'un accessoire, ne peuvent s'en passer néanmoins: c'est le cas de la construction navale, automobile, ferroviaire, où l'emploi du métal a largement progressé, mais où l'on semble arriver à faire la part de chaque matériau selon ses qualités propres. C'est ainsi, par exemple, que les wagons possèdent une ossature métallique, mais le plancher est en bois, ainsi que les parois (pour les wagons couverts et réfrigérants).

Ces industries n'appartiennent pas au seul secteur privé. Une partie d'entre elles sont nationalisées: ce sont de gros clients dont l'approvisionnement en bois, quoique secondaire par rapport à l'ensemble des achats de chacun d'elles, représente un chiffre important. La S.N.C.F. notamment, acquiert chaque année pour environ 7 milliards de francs de sciages chêne des diverses qualités.

Par ailleurs, les grands Services administratifs de l'Etat autres que les industries nationalisées ont également des besoins assez larges en bois (exemple l'Armement).

A côté des utilisateurs, tout le monde du négoce achète une part importante de la production.

On y trouve les négociants proprement dits et les courtiers dont le rôle a été évoqué avec l'offre. Mal définis sont les « groupeurs » qui achètent la production de plusieurs scieries souvent petites et peu préparées au commerce, parfois en leur consentant en outre des avances financières. Ils n'ont généralement pas de chantier en

(1) « Industrie et Commerce du Bois ».

propre, comme les négociants, mais cherchent à satisfaire des clients qui redoutent de traiter avec des producteurs dispersés et ils interviennent notamment à l'exportation.

Les scieurs eux-mêmes font assez fréquemment du négoce en outre de leur activité principale. Cela donne beaucoup de souplesse à leur position commerciale car ils peuvent dès lors prendre des contrats plus importants que ne leur permettent leurs moyens propres.

Ils peuvent aussi jouer au mieux de la conjoncture, restreignant facilement leur chiffre d'affaires sans être aux prises avec les difficultés d'installations sous-employées. Certains scieurs ayant des aléas de fabrication se portent également accidentellement acheteurs pour honorer une commande. Enfin — et le cas est fréquent pour les fabricants de lames de parquet — d'aucuns produisent une partie des sciages utiles à leur atelier de finition, mais doivent compléter l'approvisionnement par des achats extérieurs: ils se retrouvent alors avec les professionnels purs du travail mécanique du bois.

Ces acheteurs ne sont pas tous intéressés par les mêmes produits: certains transformateurs ne veulent que la frise pour parquet (2), d'autres recherchent les sciages de choix offrant des qualités esthétiques (ameublement, etc...).

Un débit, le plot — que nous avons défini lors de l'examen de l'activité du scieur — et qui est un sciage non achevé puisqu'il nécessite d'être repris sur une scie pour que chaque plateau soit amené à largeur d'emploi, fait justement, pour ces raisons, l'objet du commerce le plus général. Il est obtenu à partir de billes de qualités supérieures ou moyennes et destiné aux utilisateurs les plus variés: petits menuisiers ou grosses fabriques d'ameublement, etc... Le plot sera la forme la plus usuelle sous laquelle on stockera le bois: il séchera et en même temps il se trouvera à disposition pour être à la demande passé aux machines.

La S.N.C.F. s'intéresse essentiellement aux traverses (4 à 5 milliards de francs d'achats annuels), aux planches de fond de wagon (1,5 milliard de francs d'achats annuels) et, accessoirement, aux sciages chêne de qualités nobles (plots) le parc de matériel à voyageurs où ils étaient employés étant largement métallisé.

Il y a donc des demandes spécialisées ne visant à l'intérieur du groupe des sciages chêne qu'un type d'article déterminé, mais qui deviennent concurrentes quand il s'agit de produits de la même qualité et complémentaires quand, au contraire, elles mettent en cause des qualités différentes.

(2) On appelle habituellement frise un sciage à rives parallèles dont la largeur est inférieure à 0,14 m (norme AFNOR B 50 003). La frise à parquets est le sciage à partir duquel on obtient la lame rabotée.

Les acheteurs sont groupés dans diverses organisations professionnelles. Elles sont, pour une part, les mêmes que celles des producteurs: C'est ainsi que le Syndicat National des Fabricants de parquets de chêne appartient à la Fédération Nationale des Syndicats d'Exploitants forestiers, Scieurs et Industriels du Bois. D'autres sont regroupés avec des associations corporatives étrangères au bois: la Fédération Nationale des Artisans du Bâtiment et Professions annexes comporte une section menuiserie charpente. Certains sont indépendants, comme la Fédération Nationale de l'Ameublement. Enfin, on retrouve ici la Fédération Nationale du Négoce des Bois d'œuvre et d'industrie. Mais aucune de ces associations ne représente un groupement ou un comptoir d'achat. Chacun agit pour son compte. L'action des groupements professionnels sur la demande, comme sur l'offre d'ailleurs, peut être considérée comme négligeable.

La demande ne provient pas seulement du marché intérieur. La France occupe en Europe une position dominante pour la production du chêne. Les pays voisins n'en sont pas assez pourvus, notamment la Grande-Bretagne, la Belgique, les Pays-Bas, l'Allemagne, la Suisse. Ce sont des clients habituels, mais le volume d'affaires traité avec eux est assez variable (3); toutefois, il est suffisant pour peser sur le marché intérieur. Nos diverses qualités sont souvent très demandées; les utilisateurs français interviennent parfois pour réclamer les contingentements.

Ce qui nous intéresse ici, c'est qu'aucun des pays importateurs n'est représenté par un organisme d'achat unique: les acheteurs commercent directement avec les vendeurs. Mais les réglementations du commerce extérieur des différents pays ont une action déterminante sur les courants d'échange et limitent la liberté de transaction.

En conclusion, les acheteurs sont très nombreux (plus nombreux certainement que les vendeurs). Mais il y a parmi eux de très gros clients et l'on ne peut pas dire que la demande est atomique. Certains de ces clients — nous l'avons vu pour la S.N.C.F. — s'intéressent à des quantités importantes d'un produit déterminé. Dans certains compartiments de la demande, on peut donc prévoir qu'ils exerceront une pression assez forte pour qu'on puisse se rapprocher du monopsonne.

(3) Les chiffres seront donnés ci-dessous dans l'étude du marché (cf. tableau VIII et l'évolution dans le cadre du « marché commun »).

II. — L'attitude des acheteurs et les caractères de la demande de sciages chêne

A la différence de ce que nous avons vu pour l'offre, où l'analyse de leur activité permet de sérier assez étroitement les divers comportements possibles des producteurs, il y a ici une gamme tellement large de demandeurs qu'il serait présomptueux de vouloir faire la même recherche en ce qui les concerne.

Mais nous remarquerons que la position de chaque acheteur est conditionnée par un certain nombre de facteurs: caractère plus ou moins impératif de l'achat, possibilité de substitution d'autres matériaux, etc... C'est sous cet aspect que nous aborderons la question.

La *nécessité d'achat* est plus ou moins caractérisée. Les services publics, les grosses industries, le bâtiment utilisent le bois, mais s'il peut leur être indispensable, il fait alors l'objet d'une demande complémentaire. A ce titre, on se le procurera sans que la considération du prix soit déterminante, le but restant d'assurer la marche du service public, la construction de matériel ou de bâtiments.

Par contre, une industrie directement axée sur la mise en œuvre du bois est obligée d'apporter une grande attention au coût de la matière première. Si, en effet, les prix de vente des objets manufacturés ne deviennent plus assez rémunérateurs en regard des prix de revient conditionnés en grande partie par ceux du bois, il aura intérêt à freiner, voire stopper la fabrication.

Revendeurs et exportateurs auront une attitude directement en relation avec les prix des marchés intérieurs et extérieurs: ils auront le comportement le plus souple.

En résumé, nous trouverons des demandes d'élasticité très différentes selon la nature des besoins à satisfaire: C'est ainsi que la demande des traverses pour chemins de fer aura normalement, sous certaines réserves, une très faible élasticité (en fait, la législation sur le contrôle des prix a faussé complètement cette notion ces dernières années, la S.N.C.F. n'étant pas libre de pratiquer un prix en rapport avec les quantités demandées). Par contre, tous les produits de luxe ou demi-luxe (mobilier de choix) auront une demande d'élasticité beaucoup plus grande.

La *substitution* est possible entre qualités de la même essence : Si les bois de belle qualité sont chers, par exemple, les clients accepteront des meubles faits en bois de choix moins sélectionné. Mais elle est aussi possible entre essences et nous avons déjà noté la concurrence que font au chêne certaines essences exotiques. Elle existe enfin avec d'autres matériaux que le bois et les liaisons horizontales de marché que nous avons mentionnées dans l'analyse de l'offre se retrouvent dans celles de la demande. Citons-en une très typique : celle avec le béton dans le domaine des traverses.

Les considérations qui précèdent nous amènent à tracer les caractères de la demande de sciages chêne : élasticité très variable selon les compartiments, liaisons horizontales nombreuses entre marché des diverses qualités, essences, matériaux de remplacement, etc... Sur ce dernier point, nous remarquerons qu'elles existent également à l'intérieur d'une même qualité entre demandes concurrentes, par exemple entre planches pour fonds de wagon et bois pour charpente.

Il résulte par ailleurs, de ce qui a été écrit ci-dessus, que d'importantes liaisons se manifestent entre la demande de sciages chêne et d'autres marchés : bâtiment, ameublement (qui peut être lui-même en relation avec le précédent). On peut établir de la sorte des liens de causalité extrêmement précieux pour la prévision de conjoncture dans le domaine qui nous intéresse. Un plan de construction à grande échelle laissera présager un accroissement de la demande de sciages. De même, une réduction du réseau ferré entraîne une diminution de la consommation de traverses.

Bien entendu, et comme pour la plupart des marchés, des liens très étroits existent avec le crédit, les phénomènes monétaires, etc... C'est ainsi qu'en cas de dépréciation monétaire, la faculté que présentent les sciages d'être conservés aisément et de prendre de la valeur, incitera à les stocker. Cela tendra à amplifier la demande, alors que pour les mêmes raisons, l'offre se raréfiera : on aura là un facteur très particulier de hausse du prix.

En conclusion, nous arrivons à pouvoir caractériser la demande de sciages chêne comme variant de la demande atomique visqueuse à l'oligopsonie, voire au monopsonie, avec des élasticités très différentes selon les compartiments, qui ne sont pas nécessairement limitées à la hausse comme celle de l'offre, et des liaisons très nombreuses avec d'autres marchés.

TROISIEME PARTIE

LE MARCHÉ

Etudier le marché est chose délicate.

Nombreuses et de divers ordres sont les influences qui s'y manifestent. On ne peut limiter la recherche aux seuls facteurs directement représentés sur le marché du bois. On doit aller au delà et prendre, non seulement sur le plan national, mais également dans le cadre international, des données sans lesquelles toute explication serait vaine.

Pour conduire cette étude avec le maximum d'objectivité, nous l'avons divisée en deux temps :

— Tout d'abord, dans un premier chapitre, les données jugées intéressantes ont été regroupées sans donner d'interprétation autre que celle limitée à la constatation de rapports immédiats. Une synthèse conjoncturelle clôt ce chapitre pour faciliter l'analyse.

— Celle-ci fait l'objet du suivant où l'on s'efforce d'isoler les facteurs les plus influents et de déterminer certaines caractéristiques du prix des sciages chêne. On précise enfin les limites de ces conclusions.

I. — Recherche sur les faits

Si nous rapprochons les caractères de l'offre et de la demande de sciages chênes tels que nous les avons précédemment exposés, nous sommes amenés à écrire que le marché de ces débits est un marché de concurrence imparfaite, compartimenté dans l'espace et selon les types de produits. Il présente des liaisons horizontales avec des matières concurrentes et complémentaires, verticales avec le marché des grumes, et des relations étroites avec certains secteurs d'activités (bâtiment, par exemple).

En outre, on trouve en présence une offre faiblement élastique à la hausse et une demande qui l'est beaucoup plus, sauf pour quelques types de sciages.

La première question que nous sommes conduits à nous poser est la suivante: Comment l'offre et la demande peuvent-elles se rencontrer?

1° LES MOYENS DE RENCONTRE
DE L'OFFRE ET DE LA DEMANDE

Il y a d'abord les relations habituelles: Chaque scieur a une *clientèle* plus ou moins fidèle de menuisiers locaux, de négociants, etc... Certains ont des chantiers en ville qui, comme ceux des négociants, vendent dans une zone voisine aux utilisateurs les plus divers.

Mais cela ne représente qu'une partie des affaires.

Les journaux professionnels comportent généralement une rubrique d'offres et de demandes et comme leur diffusion est assez large, cela permet de sortir du seul cadre local.

Les représentants, et surtout les courtiers, ont un rôle actif. Payés au pourcentage des affaires traitées, ces derniers ont un intérêt direct à multiplier les transactions. L'utilité de leur intervention résulte de ce que l'hétérogénéité de la marchandise exige l'examen préalable des lots avant de conclure les achats. Le courtier qui connaît généralement bien acheteurs et vendeurs procède à la sélection indispensable.

Un stade plus évolué de confrontation des offres et des demandes est représenté par les *Bourses des bois*. Elles sont, en France, peu nombreuses: Lille, Bordeaux, Bourges, Nancy, Dijon, notamment en possèdent. Elles n'ont pas une organisation parfaitement définie. Leurs réunions, généralement mensuelles, se tiennent le plus souvent dans un grand café de la ville. Acheteurs et vendeurs s'y retrouvent nombreux et de ce seul fait des transactions sont possibles. Mais on a cherché à les rendre beaucoup plus larges par le procédé suivant: Tout adhérent à la bourse peut faire état de ce qu'il désire vendre ou acheter dans deux bulletins séparés où un classement est opéré par catégorie de produit avec un numéro de référence qui est celui de sa carte. Une liste donne, par ailleurs, la correspondance entre les numéros et les adresses. Ainsi, chaque acheteur ou chaque vendeur sait facilement, quand commence la réunion, à qui il peut proposer ou demander tel ou tel produit.

Cet effort est encore récent, mais il peut apporter un moyen d'arriver à une cotation au moins régionale des qualités, mieux définie qu'auparavant. Ce qui est essentiel pour assurer le succès de cette initiative, c'est que justement les qualités soient parfaitement déterminées. Certes, la normalisation A.F.N.O.R. existe, mais n'est pas encore assez entrée dans les mœurs pour apporter une solution pratique à cette question. S'il en était ainsi, on pourrait même envisager une cotation sur le plan national, mais il nous pa-

raît illusoire de viser un tel but, car une production régionale correspond souvent à certaines qualités particulières de bois qui seront toujours prises en considération pour fixer les prix. Obtenir des seules bourses régionales une action normalisatrice sur les prix représente déjà une très grosse tâche qui rendra d'appréciables services.

Les grandes administrations procèdent, pour attribuer leurs commandes, à *des appels d'offres ou des adjudications*. Elles envoient des consultations plus ou moins larges qui peuvent toucher des centaines de producteurs situés dans les différentes régions du territoire national.

On tient généralement compte du rythme dont nous avons fait état dans l'étude de l'offre et le plus souvent, c'est à l'automne que sont engagées ces opérations, c'est-à-dire juste après les grandes ventes annuelles de la forêt soumise. Les contrats qui en résultent portent au total sur des sommes considérables. Les carnets de commandes des fournisseurs reçoivent ainsi un appoint important.

Ce moyen offre pour certains articles la plus large confrontation possible à un instant donné entre l'offre et la demande.

Nous remarquerons après cet aperçu que les moyens de rencontre de l'offre et de la demande sont très variés. Ils vont du commerce local très restreint à la recherche du jeu de la concurrence entre les vendeurs sur le plan national, mais dans ce cas pour certains types d'articles seulement.

La structure de l'offre et de la demande nous a fait prévoir cette conclusion. Il en résulte notamment que pour la plupart des produits, il est difficile qu'un cours unique puisse s'établir. Celui-ci ne pourra se rencontrer que dans le seul cas de transaction sur le plan national avec un acheteur le plus souvent unique.

Nous allons, avant de poursuivre la recherche, rassembler quelques données sur la connaissance des cours des bois.

2° CONNAISSANCE DES COURS

Ce qui vient d'être dit laisse présumer que deux sortes de cours seront bien connus :

— ceux qui s'établissent lors des tractations dans les bourses de bois,

— ceux qui résultent des larges consultations opérées pour certains produits par des acheteurs importants qui sont, le plus souvent des émanations de la puissance publique.

La presse professionnelle donne des comptes rendus des séances de bourse. Elle les fait suivre d'un certain nombre de prix : ceux-ci sont indiqués par grandes catégories de produits et habituellement pour les minima pratiqués. On n'en est pas encore arrivé en effet,

étant donné l'hétérogénéité des sciages offerts, à pouvoir relever un cours unique. Ces indications restent néanmoins intéressantes comme permettant de dégager la tendance par comparaison des chiffres dans le temps.

On lit, par exemple, dans le journal « Le Bois » du 30 mai 1958, rendant compte de la séance de la Bourse des bois de Nancy (séance du 10 mai 1958), pour le chêne :

— Plots menuiserie suivant diamètre et siccité, à partir de 26 000 F.
— Plots ébénisterie suivant diamètre et siccité, à partir de 37 000 F, etc...

Les prix qui résultent des consultations administratives se rapprochent de l'unicité. S'ils ne font pas toujours l'objet d'une publication pour les journaux corporatifs, ils sont bien connus des vendeurs étant donné le grand nombre d'entre eux qui sont directement consultés.

La S.N.C.F., pour les traverses, propose un prix déterminé (qui, juridiquement, est en liberté contrôlée) pour lequel elle demande à chacun le cube qui est susceptible de faire l'objet d'un contrat. Pour les planches à fonds de wagon, elle fixe, au vu des résultats d'un appel d'offres où chacun propose le prix unitaire qui lui est propre, le chiffre auquel il lui semble possible de s'arrêter pour obtenir les quantités qu'il désire (1). Ce chiffre reste le même dans l'intervalle de deux consultations, c'est-à-dire présentement six mois. On se rapproche, comme pour les traverses, d'un prix unique.

En dehors de ces cas, les échanges se font entre particuliers sur la base de prix qui se groupent dans une marge d'indétermination entre un minimum et un maximum. Ceux-ci sont connus par la commune renommée. Des périodiques, qui ne sont pas toujours corporatifs, en font état et dans ce cas, ils intéressent ceux des utilisateurs pour lequel le bois est accessoire.

« Bois et Scieries » publie régulièrement des cours par région (Rouergue, Auvergne, Vosges, etc...) émanant de correspondants particuliers. On note, par exemple, dans le numéro du 24 juillet 1958, pour la Franche-Comté à la date du 20 août :

Chêne:

Feuillet	35 000/40 000 F
Débâts 27 mm et plus	25 000/35 000 F

« L'Usine Nouvelle » intéresse l'industrie dans le sens large du terme. On lit, dans le numéro 37 du 11 septembre 1958, pour les prix indicatifs au 15 août 1958.

(1) Cette question sera développée ci-dessous.

Chêne (Centre):

Plots menuiserie 27 mm et plus ..	26 000/35 000 F
Avivés menuiserie et ébénisterie	
27 mm et plus	30 000/50 000 F

Mais il faut bien dire que la valeur de ces chiffres est toute relative et qu'ils doivent être acceptés avec prudence. Les publications les font d'ailleurs précéder de certaines réserves. Chaque indication chiffrée nécessiterait un commentaire pour situer les caractères du produit et les conditions de la vente, faute de quoi elle reste très incertaine.

Les Services officiels publient eux-mêmes des prix de sciages: C'est ainsi que l'I.N.S.E.E. fournit, entre autres:

- un indice du prix de gros des bois,
- le prix de gros des sciages chêne.

Dans l'étude ci-dessous, ce sont eux qui seront retenus. Selon les renseignements qui nous ont été communiqués, l'I.N.S.E.E. est renseignée à cet égard par le Ministère des affaires économiques.

Les chiffres issus de cette source sont publiés avec un décalage qui ne permet pas de les utiliser dans le commerce courant, mais pour l'étude rétrospective entreprise ci-après, ils ont un intérêt d'autant plus certain que nous serons amenés à les comparer avec les données d'autres secteurs de l'activité économique, empruntées elles-mêmes à l'I.N.S.E.E.

Le Bulletin Officiel du Service des Prix fait état, entre autres, d'un indice de sciages chêne.

Enfin, en ce qui concerne les bois sur pied, une analyse des grandes ventes annuelles de la forêt soumise est publiée chaque année par la « Revue Forestière » et pour le chêne, les prix moyens sont donnés pour les trois catégories de grosseur.

3° LES DONNÉES ÉCONOMIQUES SUR LE MARCHÉ NATIONAL DU BOIS

Nous allons, dans ce qui suit, rechercher les relations qui existent entre le prix des sciages chêne et les différentes données de l'activité économique reprises sur les années 1949 à 1957 incluse.

Nous nous placerons d'abord sur le seul marché national du bois et nous nous situerons ensuite sur les plans plus généraux.

Nous analyserons en premier lieu la courbe d'évolution du prix des sciages chêne dans le temps pour en déterminer les caractéristiques propres. Puis, nous rechercherons les rapports avec diverses données du marché du bois: prix d'autres catégories importantes de produits et prix d'ensemble.

Nous examinerons les liens qui unissent les prix des sciages et ceux des grumes et enfin nous situerons les diverses phases de la conjoncture durant ces années.

Il nous paraît tout d'abord indispensable de définir les instruments statistiques utilisés.

Le prix des sciages chêne nous est donné mensuellement par l'I.N.S.E.E. La définition de l'article de référence est la suivante: « plot de charpente de 26 mm (prix de base) prix sur wagon départ ».

Une remarque s'impose: Le chiffre publié était, jusqu'à février 1951, un prix contrôlé, taxes non comprises, livraison départ. A partir de cette date, il s'agit de prix libres. Une autre modification très importante intervient en février 1955: Les prix publiés incorporent les taxes et dès cette date, surperposent à leurs variations propres celles du régime fiscal. Or, si nous nous reportons à ce qui a été dit ci-dessus de celui-ci, nous remarquons qu'en juillet 1955, il subit des remaniements. Il nous paraît donc nécessaire, pour la comparaison du prix des sciages dans le temps de se baser sur les prix hors taxes et d'apporter par conséquent les corrections utiles aux nombres fournis par le Bulletin mensuel de l'I.N.S.E.E.

Les comparaisons avec les autres prix pratiqués sur le marché du bois et donnés par l'I.N.S.E.E. seront basés sur:

— *le prix des sciages sapin*, catégorie fondamentale du groupe des produits ligneux, et pour lesquels les remarques qui viennent d'être faites sont identiquement valables.

— *l'indice des prix de gros du bois*.

La définition (2) comprend une large gamme de produits. Tout d'abord des matières premières: bois de mine, de papeterie, grumes exotiques, sciages de chêne et de sapin (dans les deux cas, il s'agit plus précisément de plots charpente de 26 mm sur wagon départ); ensuite, des produits transformés: caisses, contreplaqués, fibre de bois, panneaux en bois synthétique, parquets de chêne et de pin maritime, placages, poteaux, traverses de chêne injectées et non injectées. La pondération place les sciages chêne proprement dits en 3^e position derrière les sciages sapin et les caisses, mais si l'on tient compte de la place faite aux parquets et traverses, on peut dire que dans cet indice général, le chêne intervient pour un quart environ.

Cet indice, à partir d'août 1954, comme toutes les séries de référence de l'indice général des prix de gros, est basé sur des cours taxes comprises. Le raccordement entre les séries antérieures et postérieures à cette date est possible par l'utilisation d'un coefficient approprié (3). C'est ce que nous ferons dans ce qui suit.

Sa base est 100 en 1949.

(2) Définition donnée dans le Supplément au Bulletin mensuel de juillet-septembre 1951.

(3) Bulletin mensuel de l'I.N.S.E.E. d'octobre 1954.

En regard des prix, il importe de faire figurer les *quantités commercialisées*. Nous disposons pour cela des statistiques reprises par l'annuaire de l'I.N.S.E.E., et des renseignements obtenus auprès de la Direction Générale des Eaux et Forêts chargée de les établir.

Nous en avons retenu sur le tableau IV ci-annexé, les chiffres fournis pour les principaux articles en chêne. Quelques remarques s'imposent :

1° Il s'agit de statistiques de ventes, c'est-à-dire que les nombres indiqués sont ceux des volumes commercialisés ; il ne s'agit donc pas d'un total de production (double emploi des grumes et des sciages). Les volumes retenus sont ceux qui sont vendus au commerce ou pour les exploitants scieurs, transformés à leur scierie. Ces chiffres sont fournis par les producteurs eux-mêmes et corrigés par le plus grand nombre possible de recoupements.

2° Jusqu'en 1952 inclus, les nombres sont bruts, c'est-à-dire qu'ils résultent de la simple addition des renseignements élémentaires. A partir de cette date, on estime que des corrections s'imposent pour tenir compte des sous-évaluations résultant de l'application de la méthode précédente. On ne doit donc, en principe, faire les comparaisons qu'à l'intérieur de chacune des séries. On remarque d'ailleurs un hiatus très net à partir de l'année 1953 : les résultats sont généralement plus forts. Il ne faudrait pas expliquer ce fait par une augmentation brutale des transactions.

En ce qui concerne *les bois sur pied*, pour les ventes de la forêt soumise, prix moyens par catégorie de grosseurs et volumes vendus nous sont donnés par la publication annuelle du Service des Eaux et Forêts.

L'interprétation des variations d'ensemble de la conjoncture sur le marché français du bois nous est facilitée par certaines statistiques particulières à la corporation tenues par l'I.N.S.E.E. (nombre de faillites, emploi, etc...). Les statistiques ferroviaires sur les transports de produits ligneux représentent également une source intéressante d'informations.

A — *Analyse de l'évolution du prix des sciages chêne*

La courbe des prix des sciages chêne définis selon l'indice I.N.S.E.E. entre 1949 et 1957 présente certaines particularités notables. (Les chiffres figurent aux tableaux II et III.)

Dans l'ensemble, un mouvement très important de hausse caractérise ces prix. L'indice des sciages chêne basé à 100 en janvier 1949 est à 267 fin 1957. Mais nous verrons ultérieurement dans quelle mesure il s'agit d'un mouvement propre, indépendant de celui qui a entraîné tous les prix dans cette période.

Une période de neuf années est trop brève pour permettre de déceler les cycles pluriannuels s'ils existent. Par contre, nous pouvons espérer trouver les mouvements saisonniers.

Quelles remarques peut-on faire pour chacune des années?

1949: stabilité,

1950: hausse nette en juin,

1951: hausse continue,

1952: baisse accentuée en juin,

1953: stabilité,

1954: très légère baisse en octobre,

1955: hausse très importante en juillet, faible en octobre,

1956: hausse en juillet,

1957: hausse en juin et en septembre.

Pour diverses années, le début de l'été est marqué par une hausse ou une baisse très nette. Les exceptions peuvent s'expliquer: En 1949, les prix de référence sont des prix contrôlés, ils restent donc stables, les services économiques intervenant dans ce sens.

Pour 1953 et 1954, il n'y a également pratiquement pas de mouvement et ce fait peut s'expliquer par le calme général des transactions.

Les années 1950, 1952, 1955, 1956, 1957 présentent en juin, juillet, une modification très nette des cours.

En 1951, le mouvement continu de hausse peut résulter des phénomènes extérieurs au marché du bois. Nous ferons cette recherche plus loin.

On peut résumer ces observations en disant que généralement, lorsqu'un mouvement affecte le prix des sciages chêne, il se produit au début de l'été.

Peut-on donner une explication de ce phénomène?

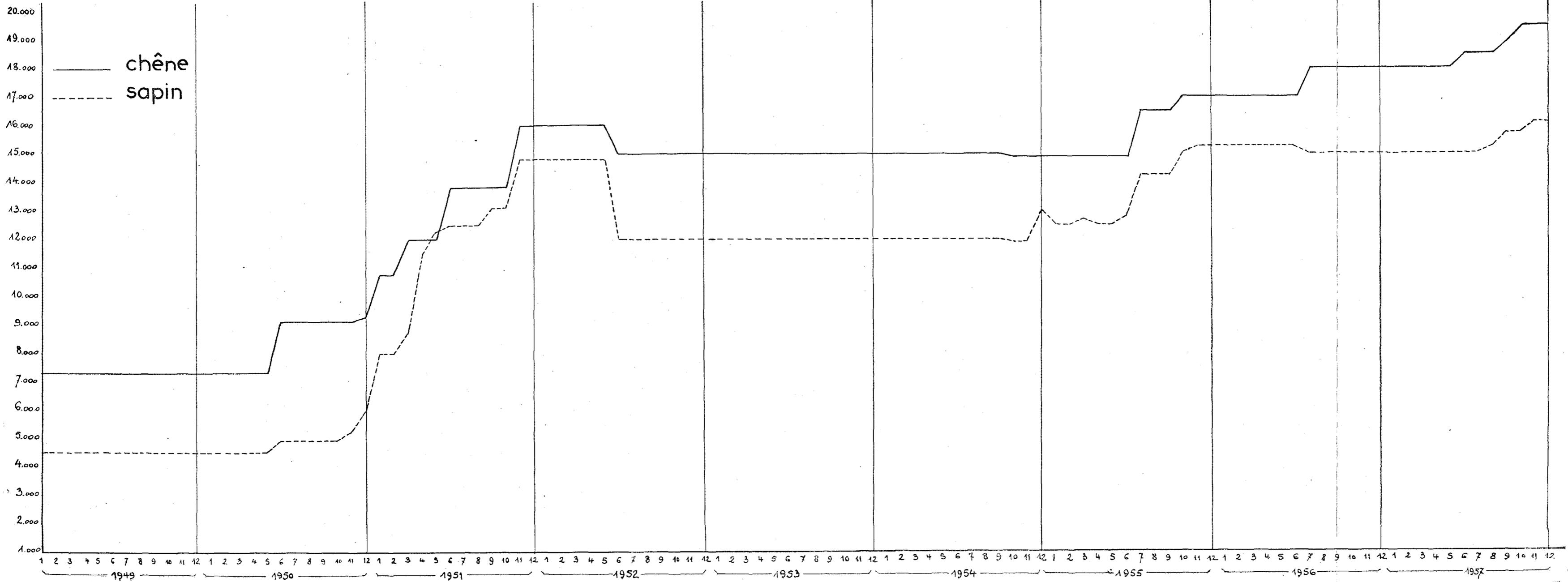
Nous avons noté que l'exploitation forestière est une activité saisonnière. On peut concevoir que, puisqu'elle se termine en principe à la fin du printemps, le début de l'été soit marqué par l'offre sur le marché, des sciages correspondants.

Si la demande est trop faible, les prix baissent; si elle est trop forte, ils montent.

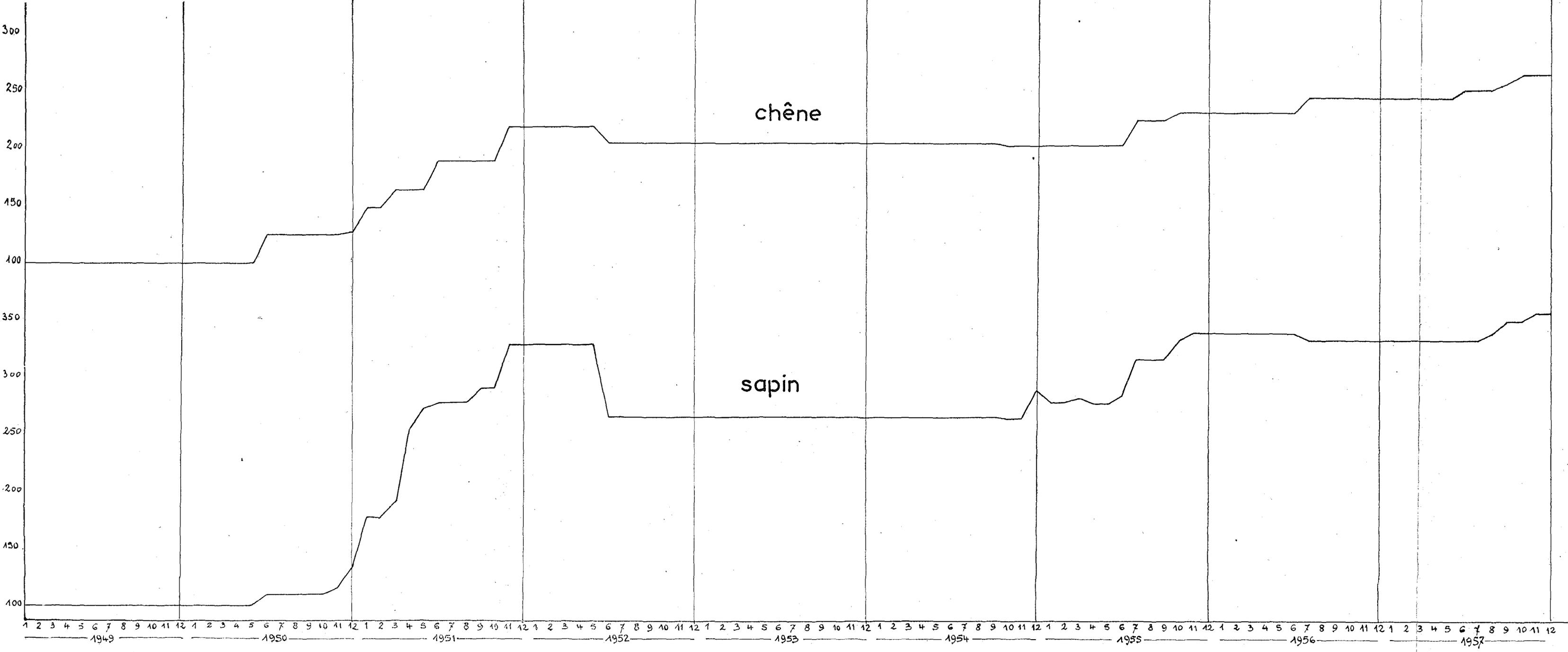
Cette interprétation ne nous paraît pas satisfaisante, car si l'exploitation forestière est saisonnière, l'activité des scieries, donc l'offre de sciages, est sensiblement permanente.

On peut dire, à notre avis, plus exactement, que la conjoncture de prix cristallisée au moment des ventes de grumes d'automne, s'est dégradée sous l'effet de causes souvent extérieures au seul marché du bois et que l'on arrive en juin-juillet au moment où l'équilibre de prix acquis à la fin de l'année précédente se rompt. Il ne s'agit pas de causes mécaniques dues à la simple confrontation des chiffres d'offre et de demande, mais d'une interprétation beaucoup plus large.

PRIX DE GROS DES SCIAGES CHÊNE ET SAPIN
(hors taxes)



ÉVOLUTION DE L'INDICE DES PRIX DES SCIAGES CHÊNE ET SAPIN
(I.N.S.E.E.)



B — *Comparaison entre le prix des sciages chêne et d'autres données caractéristiques du marché du bois*

a) Il est intéressant de comparer les variations de prix des sciages chêne avec ceux d'une autre catégorie de bois différente et très importante, les *sciages sapin*, qui sont les plus représentatifs du groupe des résineux.

La courbe des prix a des analogies très nettes pour les deux catégories de produits. Les mouvements saisonniers, que nous croyions avoir décelés pour le chêne, se manifestent presque simultanément pour le sapin. Certaines différences sont néanmoins dignes d'être notées.

— Les variations semblent plus fréquentes pour le sapin et se poursuivent plus longtemps : la fin de l'année 1954 et l'année 1955 sont éloquentes à cet égard.

— Elles ne sont pas toujours de même sens. En juin 1955, le prix du chêne monte, celui du sapin baisse, assez faiblement dans les deux cas d'ailleurs.

— Les prix du sapin subissent généralement des fluctuations plus importantes que ceux du chêne.

Si de mai à juin 1950, l'indice chêne passe de 100 à 125 et celui du sapin de 100 à 110, par contre :

- en 1951, l'indice chêne gagne 71,9 points et l'indice sapin 151,1,
- en juin 1952, l'indice chêne perd 13,7 points et l'indice sapin 62,2,
- en 1955, l'indice chêne gagne 29,1 points et l'indice sapin 61,5,
- en 1957, l'indice chêne gagne 20,4 points et l'indice sapin 24.

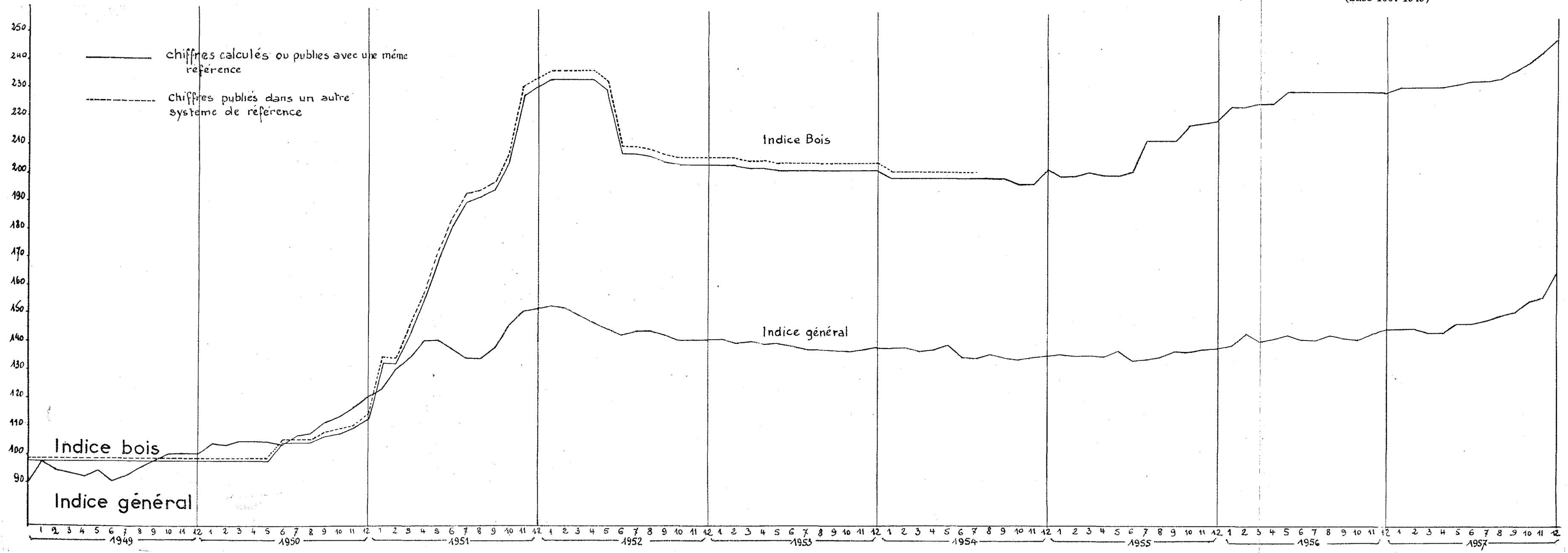
On peut dire que les variations de prix des sciages chêne et sapin se produisent sensiblement aux mêmes dates, qu'elles sont généralement de même sens mais plus accentuées pour le sapin.

b) *L'indice général du prix de gros des bois* montre des variations plus fréquentes que celles du prix des deux catégories de sciages, c'est qu'il inclut, comme nous l'avons vu, une gamme de produits très large de l'exploitation forestière aux objets finis et que les lois d'analogies que nous avons évoquées dans le paragraphe précédent ne peuvent que difficilement jouer aux différents niveaux d'emploi du matériau. Toutefois, les périodes où les fluctuations sont les plus importantes restent les mêmes : Juin 1950, année 1951, juin 1952, juillet 1955. En 1956 et 1957, l'indice général est plus stable que celui du prix des sciages.

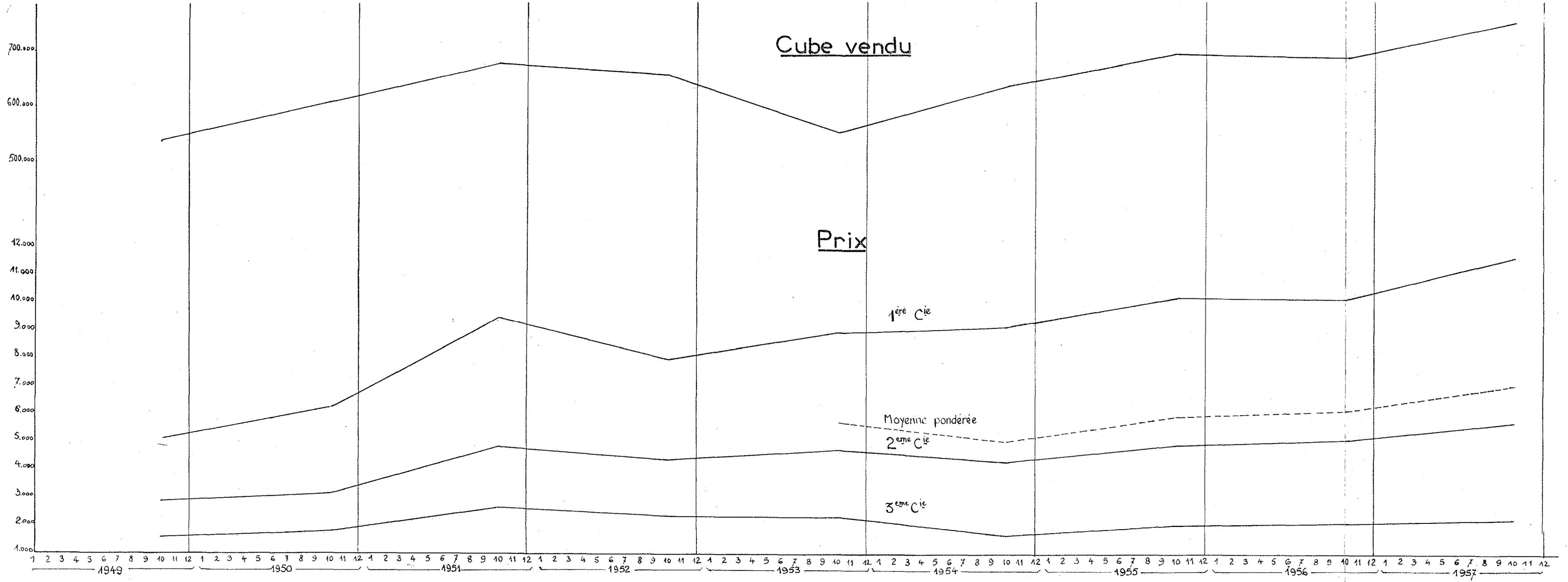
Les variations extrêmes sont différentes pour l'indice général et pour celui des sciages chêne. Pour la même valeur 100 en 1949, on trouve l'indice général à 233 en 1951 et celui des sciages chêne à 219,2. En décembre 1957, ils sont respectivement à 247 et 267.

Dans l'ensemble, un certain parallélisme subsiste entre les deux

INDICES DES PRIX DE GROS
(base 100: 1949)



GRANDES VENTES ANNUELLES DE LA FORÊT SOUMISE
(chêne)



indices — ce qui est normal, étant donné la part importante des sciages chêne dans la constitution de l'indice général —, mais des différences manifestent l'indépendance relative des prix des divers produits ligneux.

c) Quels rapports unissent les prix pratiqués et les *quantités commercialisées*?

Nous avons noté, dans l'exposé sur la valeur des chiffres utilisés (cf. tableau IV) qu'il convient de distinguer deux séquences pour les volumes ayant fait l'objet de tractations annuelles: 1949 à 1952 d'une part, 1953 et les années suivantes d'autre part. En outre, les sciages chêne sont distingués en plots, avivés, frises et lambourdes, traverses. Étant donné la définition de l'article retenu pour la détermination du prix des sciages chêne, nous devons retenir ici les quantités données pour les plots. Nous remarquerons d'ailleurs qu'il y a un parallélisme assez étroit entre celles-ci et les quantités totales de sciages (traverses exclues), le rapport reste constamment très voisin de 2.

Si nous considérons la période 1949 à 1952 incluse, nous constatons que les prix et les quantités vendues varient dans le même sens, mais en 1950, les prix s'accroissent de 27 % et les quantités commercialisées de 7 %;

— en 1951, les prix augmentent de 49 % et les quantités commercialisées de 6 %;

— en 1952, les prix baissent de 6 % et les quantités commercialisées de 8 %.

Pendant la seconde période:

— en 1954, les prix sont sensiblement stables, les quantités commercialisées augmentent de 15 %;

— en 1955, les prix augmentent de 14 % et les quantités commercialisées sont sensiblement stables;

— en 1956, les prix augmentent de 6 % et les quantités commercialisées sont sensiblement stables.

Il résulte de cette analyse que le volume des ventes est beaucoup plus stable que les prix. Lorsque ceux-ci croissent, les échanges ne semblent eux-mêmes amplifiés que dans une proportion beaucoup plus faible. Du seul cas de baisse de prix et de quantité qui se soit manifesté pendant cette période, il semble résulter que ce phénomène est suivi à peu près identiquement par les deux éléments.

Ce qui est surtout le plus net, c'est que les quantités commercialisées stationnent en période de hausse des prix à un plafond et cela rejoint ce qui avait été dit dans l'analyse de l'offre, à savoir que celle-ci a une faible élasticité à la hausse qui est bridée par la possibilité annuelle des forêts.

d) Il est intéressant de rechercher les liens entre *prix des bois sur pied* et prix des sciages.

Les prix du chêne sur pied sont donnés par le Service des Eaux et Forêts (cf. tableau V) à la suite des grandes ventes d'automne, selon un classement en trois catégories correspondant aux fourchettes de grosseurs suivantes :

- 1^{re} catégorie: 1,60 et plus de circonférence à hauteur d'homme,
- 2^e catégorie: 1,20 à 1,60 m de circonférence à hauteur d'homme,
- 3^e catégorie: 0,60 à 1,20 m de circonférence à hauteur d'homme.

En fait, à ces classes dimensionnelles, se superposent des qualités car les arbres les plus gros sont ceux qui, étant donné la provenance, ont les billes de pied les plus appréciées. Les prix de la première catégorie de grosseur sont donc spécialement élevés du fait du meilleur rendement au sciage, mais aussi de la plus haute qualité des bois.

Notons que depuis 1953, une moyenne pondérée est publiée.

L'évolution des prix des chênes sur pied se caractérise comme suit :

- hausse de 1949 à 1951 bien que les volumes vendus s'accroissent,
- baisse générale en 1952,
- hausse continue à partir de 1953 de la 1^{re} catégorie, alors que pour les deux autres — comme pour la moyenne pondérée — une baisse se manifeste en 1954.

Remarquons qu'entre octobre 1949 et octobre 1951, malgré une hausse des quantités globales vendues de 26 %, les prix augmentent de :

86	%	pour la première catégorie,
71	%	pour la deuxième catégorie,
73	%	pour la troisième catégorie.

— Entre octobre 1953 et octobre 1957, les quantités vendues croissent de 36 % et les prix de :

30	%	pour la première catégorie,
21	%	pour la deuxième catégorie,
1,3	%	pour la troisième catégorie,
24	%	pour la moyenne pondérée.

Il y a donc une fièvre très nette en 1951 comme pour les sciages, que ne calme pas l'accroissement du cube vendu et un mouvement depuis 1953 qui porte à la hausse malgré l'augmentation du volume traité, et ce mouvement continu affecte plus fortement la première catégorie.

On peut penser que la quantité offerte aux ventes, bien qu'en progression, est insuffisante pour conjurer la hausse des prix, mais celle-ci, comme pour les sciages, peut avoir des causes extérieures au seul marché du bois.

Ce qui nous intéresse ici, c'est le parallélisme entre les courbes d'évolution des prix des grumes et des sciages : toutefois, les mouvements de prix des sciages précèdent ceux des prix des grumes. Les premiers se produisent en été, les seconds en automne (4). Le phénomène est typique à la hausse en 1950, 1951, 1955, 1956, 1957 et à la baisse en 1952. Il n'est pas exclu que le mouvement déclenché par la hausse du prix des sciages soit relancé par celle du prix des grumes et qu'il y ait un processus cumulatif que seule peut briser une intervention extérieure. Cette idée a été exposée précédemment et on a noté que le plafond d'offre constitué par la possibilité forestière annuelle ne permet pas de stopper le mouvement des prix. Pour la période considérée, il est difficile de prouver ce fait par la statistique car des phénomènes économiques et monétaires d'ordre général ont interféré avec ceux qui sont propres à la matière étudiée.

Si le parallélisme n'est pas discutable quant au sens des variations, celles-ci n'ont pas toujours une amplitude aussi forte pour les grumes que pour les sciages.

Entre 1949 et 1951, la hausse des prix est de 119 % pour les sciages et de 86 % pour la première catégorie de chêne.

Entre 1953 et 1957, les chiffres sont sensiblement de même ordre 30 %, mais restent un peu plus faibles pour la moyenne pondérée du prix des grumes (24 %).

En résumé, il y a donc un rapport étroit entre le prix des sciages et celui des grumes et comme le laissait pressentir l'étude de l'offre où l'on a vu que l'acheteur des grumes base ses prix d'achat sur ceux des sciages, les mouvements affectant ces derniers sont répercutés sur les premiers avec — semble-t-il — moins d'amplitude. Le mouvement ainsi amorcé sur le marché des bois sur pied peut à son tour affecter celui des bois sciés.

e) Quelles ont été pendant cette période les autres données propres au marché du bois et qui peuvent présenter ici quelque intérêt ?

Nous pouvons caractériser l'activité commerciale par le *trafic ferroviaire*. Les statistiques de la S.N.C.F. distinguent : le tarif 8 : bois de construction et combustibles végétaux, et parmi eux,

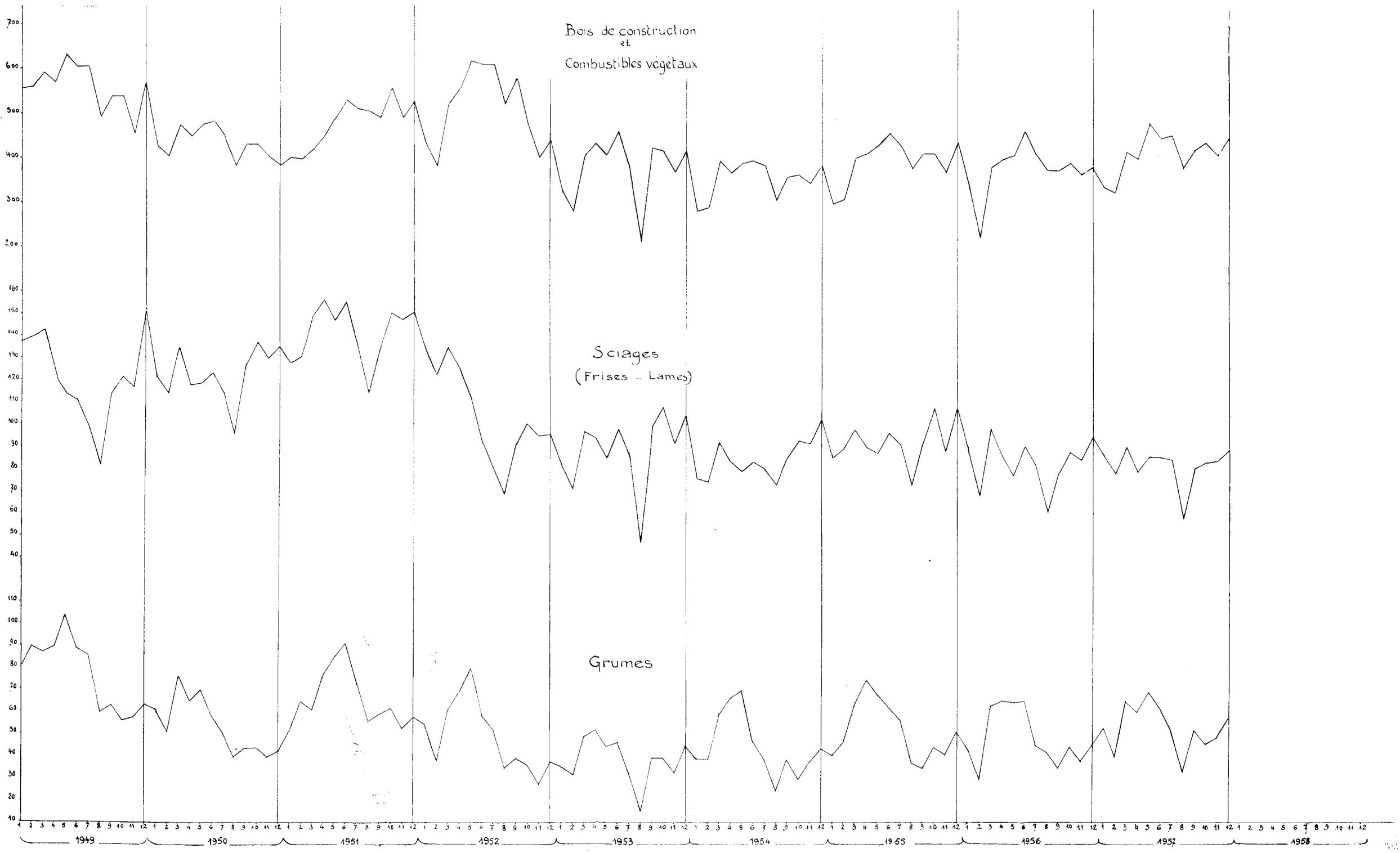
— les sciages,

— les grumes.

Les unes et les autres accusent des mouvements saisonniers — pour la première, on note une pointe en mai-juin, suivie parfois

(4) Le repérage des prix est mensuel pour les sciages et annuel (automne) pour les bois sur pied. Les conclusions doivent donc être avancées avec précaution. Mais la causalité réside bien dans le mouvement de prix des sciages sinon les mouvements de même sens du prix des grumes auraient lieu à l'automne précédent.

TRANSPORT FERROVIAIRE DE CERTAINS PRODUITS LIGNEUX



d'une seconde en octobre-décembre. Les maxima sont situés en mai 1949 et mai 1952. Les tonnages se sont tenus beaucoup plus bas depuis cette date, avec toutefois une légère tendance à la progression

— pour la seconde, le mouvement saisonnier le plus net est la chute annuelle du mois d'août, souvent encadrée par des périodes d'activité sensiblement égales. Les sommets du trafic se situent en décembre 1949 et avril-juin 1951. Depuis le 2^e semestre 1952, l'activité annuelle est restée à un étiage beaucoup plus bas.

— pour la troisième, une reprise saisonnière très nette a lieu à partir de février, coïncidant avec la mise à disposition des produits de l'exploitation forestière et prenant fin en août. Les maxima se sont situés en mai 1949 et juin 1951 et la baisse d'activité constatée ultérieurement a été marquée comme pour les deux autres catégories de produits.

Les statistiques ferroviaires montrent donc que l'activité a été grande sur le marché du bois en 1949, 1951, pour certaines catégories de bois en 1952, et que les années suivantes sont restées à un niveau plus faible.

Une part très importante du transport de bois, notamment des grumes, est effectuée par la route, mais les statistiques ferroviaires conservent ici un certain intérêt car sur la moyenne et la longue distance, le chemin de fer reste malgré une assez nette régression pendant ces dernières années, un moyen de transport largement utilisé dont les fluctuations d'activité sont liées en partie à celles du marché.

Il est intéressant de remarquer que pendant la même période, l'indice d'activité de la branche bois, établi par l'I.N.S.E.E., a évolué comme suit. Sur la base 100 en 1938, il passe de 129,7 en juillet 1949 à 136,9 fin 1950, 141,8 fin 1951, pour arriver à un maximum en avril 1952 avec 142,8. On retombe en 1953 et 1954 à des chiffres de l'ordre de 130. A partir de 1954, l'indice change de base: on prend 100 pour 1949, chiffre également valable, à très peu près, pour 1954. Il gagne quelques points pour arriver à 105,9 en octobre 1957. Ce gain de 6 % est nettement inférieur à celui réalisé entre 1949 et 1952, qui était de 10 % sur une période plus courte. Cela corrobore bien certaines des indications du trafic ferroviaire et surtout celles données par la courbe relative aux bois de construction.

Un trait marquant de l'évolution du marché est le *comportement des entreprises*. On peut le chiffrer brutalement par le nombre annuel des faillites et des règlements judiciaires (Cf. tableau VI).

En ce qui concerne les faillites, on note une première pointe en 1951, puis après un accroissement très important entre 1952 et 1953, le chiffre maximum pour la période étudiée, en 1954, 1955 restant encore assez élevé.

Pour les règlements judiciaires, 1951 montre également une première pointe, puis l'accroissement constaté à partir de 1952 continue, pour atteindre un sommet en 1955.

On peut en donner une explication en se référant à ce qui a été dit ci-dessus de l'évolution des prix des bois sur pied et des sciages : les prix des bois n'ont cessé de monter jusqu'au début de 1952, puis, après un palier, ont baissé très vite, ainsi que nous l'avons vu, tant pour les sciages chêne et sapin que pour l'indice général du prix de gros des bois.

Le prix des bois sur pied a manifesté un maximum en 1951 (5). Les sciages issus des achats effectués à cette date se sont revendus à des prix nettement inférieurs à ceux qui étaient escomptés ; la situation financière des entreprises est, de ce fait, devenue difficile : certaines ont tenu une année, d'autres deux, et le décalage entre la chute des prix en 1952 et le maximum des faillites en 1954 apparaît normal. Si le maximum des règlements judiciaires n'apparaît qu'en 1955, on peut attribuer ce fait à ce que le bénéfice de cette procédure n'est accordé qu'à celles des entreprises qui ont eu une gestion relativement meilleure que celles acculées à la faillite. On peut ainsi concevoir qu'elles aient résisté un peu plus longtemps que les premières sans avoir pu bénéficier de la remontée des cours de fin 1955.

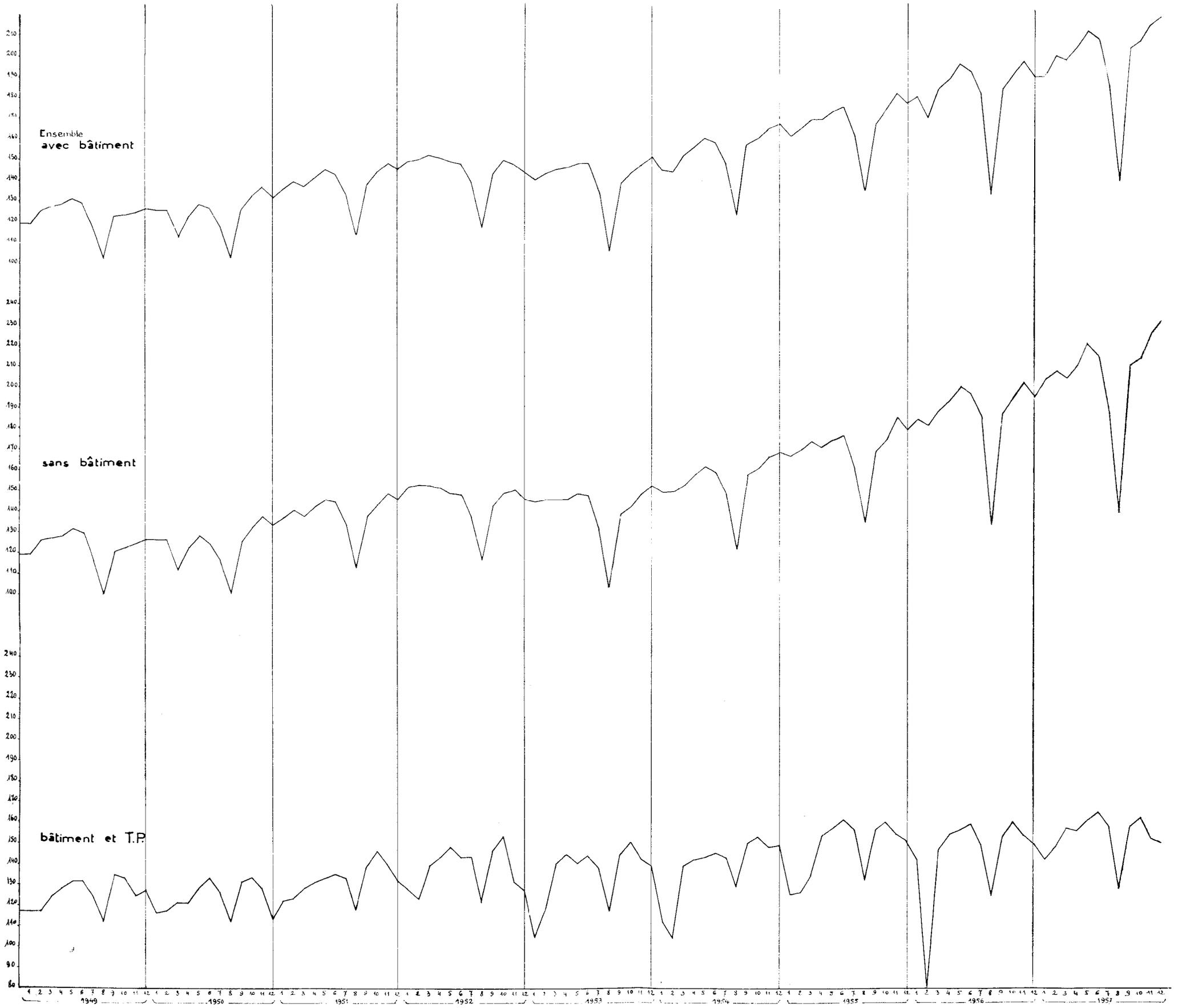
Cette explication peut valoir pour interpréter les sommets en 1954 et 1955.

Pour les maxima relatifs de 1951, il faut surtout remarquer que dans les deux cas, l'évolution depuis 1949 montrait une augmentation continue des chiffres, qui s'est poursuivie jusqu'à 1954 ou 1955, avec une interruption en 1952, les données de 1953 restant supérieures à celles de 1951. On peut donc donner l'interprétation suivante : la hausse considérable des prix de vente de 1951, maintenue dans la première moitié de 1952, a permis à des entreprises marginales de survivre au lieu de déposer leur bilan en 1952, mais ce sursis a été bref et l'on est — comme expliqué ci-dessus — arrivé à des chiffres en progression très nette.

La diminution après 1954 et 1955 peut résulter de l'augmentation relativement un peu plus grande du prix des sciages que de celui des grumes sans qu'une baisse de prix des sciages ait encore forcé les entreprises à vendre à perte.

(5) Nous ne donnons pas ici l'analyse du mouvement des bois sur pied pour les diverses essences afin de ne pas alourdir l'exposé, mais nous avons vérifié que pour le hêtre, le sapin, l'épicéa, le pin, les prix des bois sur pied ont évolué sensiblement, comme pour le chêne pour lequel les résultats ont été donnés ci-dessus.

INDICES DE LA PRODUCTION INDUSTRIELLE



4° LES DONNÉES ÉCONOMIQUES D'ENSEMBLE
SUR LE PLAN NATIONAL

Sur la période étudiée, nous allons reprendre les éléments de la conjoncture nationale comme suit :

Production: schématisée par :

- la production industrielle globale,
- la production industrielle, bâtiment exclus,
- l'activité du bâtiment et des travaux publics étant donné l'importance de cette branche dans la consommation du bois.

Importance des transactions repérée par le trafic ferroviaire marchandises.

Activité générale.

Conjoncture financière faisant intervenir :

- les disponibilités monétaires,
- les effets de commerce et comptes débiteurs,
- le prix de l'or,
- l'indice des valeurs françaises à revenu variable,
- le taux de l'escompte.

Niveau d'ensemble des prix de gros.

Ces éléments ont pour source l'I.N.S.E.E., sauf le trafic ferroviaire obtenu auprès de la S.N.C.F.

A) *Production*

La production industrielle n'a cessé de croître pendant la période considérée, marquée seulement de quelques accidents annuels dont le plus notable est la chute du mois d'août correspondant à la période des vacances. Pour une base 100 en 1938, l'indice général — à 119 en janvier 1949 — passe à 218 en décembre 1957.

Si l'on exclut le bâtiment, la hausse est encore plus forte puisque, en partant du même chiffre, on arrive à 231, alors que l'indice propre au bâtiment, toujours pour une base 100 en 1938, est à 117 en janvier 1949 et à 150 en décembre 1957. L'accroissement est donc de 1,83 pour le premier, 1,94 pour le second et seulement 1,29 pour le troisième.

On notera que la progression n'a pas été absolument constante. Un tassement faible des courbes de production se manifeste en fin 1952 et en 1953.

Les indices sont alors inférieurs de plusieurs points à ceux des mêmes mois de l'année précédente.

B) *Transactions*

Les courbes du trafic ferroviaire des wagons chargés et entrés chargés en nombre et en tonnage donnent une idée de l'évolution des transactions.

La première accuse un maximum maximorum en octobre 1951 (1 404) (6), puis au mois d'octobre des années 1950 (1 316), 1952 (1 287), 1953 (1 275), 1956 (1 180), 1957 (1 293), des maxima relatifs. Si l'on excepte le mois d'août 1953 (grèves), le creux du trafic se situe en 1954. Après la pointe signalée en 1951 et la décroissance jusqu'à ce bas étiage de 1954, la reprise est, à partir de cette année, constante jusqu'en 1957.

La seconde a une évolution générale assez voisine, mais les maxima d'octobre n'ont pas la même valeur relative. Le plus élevé est celui de 1957 avec 19,5 millions, alors que nous avons vu dans le cas précédent qu'il se situait en 1951. L'année la plus faible est 1953, mais la chute est aggravée par la grève de l'été 1953. En fait, la diminution commence en fin 1952 et la reprise a lieu dans la deuxième moitié de 1954. Nous pensons qu'il convient d'attacher plus d'importance à la courbe des tonnages qu'à celle du nombre des wagons, car une rationalisation de l'emploi du matériel a permis d'accroître le trafic en diminuant le nombre des wagons.

L'allure de cette dernière courbe et de celles des tonnages transportés par catégorie de produits que nous avons vues dans l'étude de la conjoncture propre au marché du bois ne présentent presque pas d'affinités.

Alors que le tonnage d'ensemble passe de 160,7 à 217,3 millions de tonnes entre 1949 et 1957 avec deux minima en 1950 et 1953,

— celui des bois de construction et combustibles végétaux régresse dans la même période de 6,7 à 4,9 millions de tonnes avec un minimum en 1954,

— celui des bois en frises, lames de sciages, recule de 1,4 à 0,97 millions de tonnes après avoir culminé en 1951 à 1,7,

— celui des bois en grumes diminue de 0,92 à 0,63 avec deux minima en 1953 et 1955.

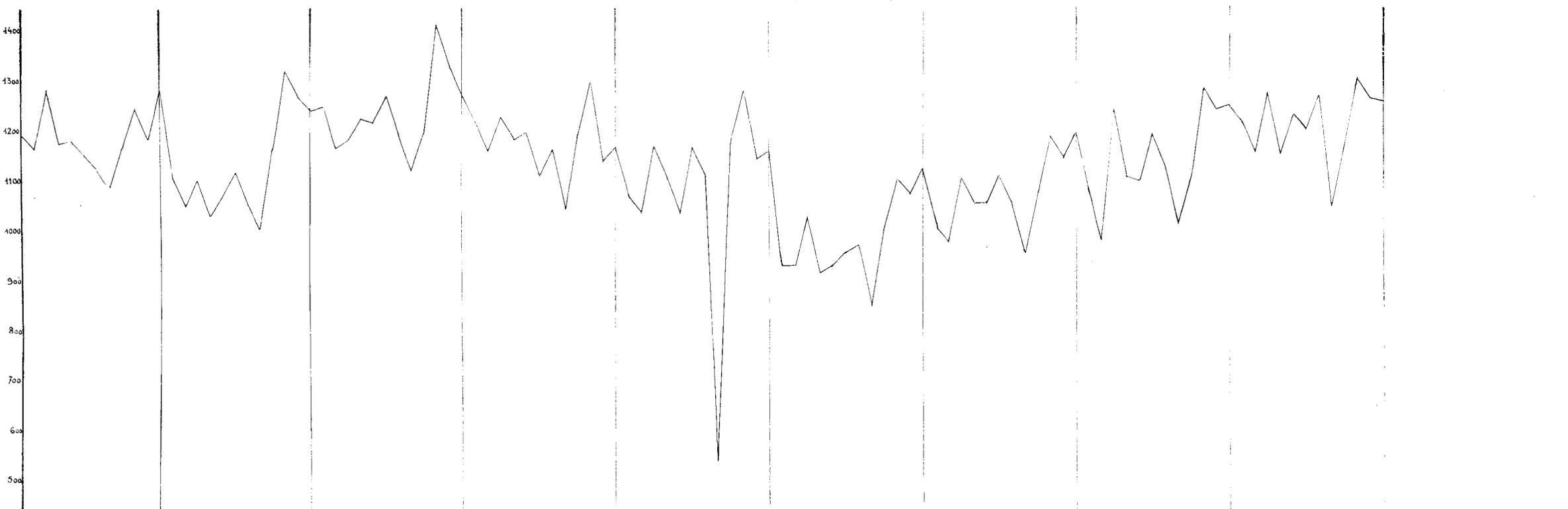
Dans l'ensemble, le trafic de la S.N.C.F. accuse donc une hausse considérable pour l'ensemble des tonnages transportés et une baisse très nette pour le groupe des produits en bois. Cette différence doit être interprétée avec prudence, la régression propre au groupe bois tenant pour une part à des facteurs techniques.

C) *Activité générale*

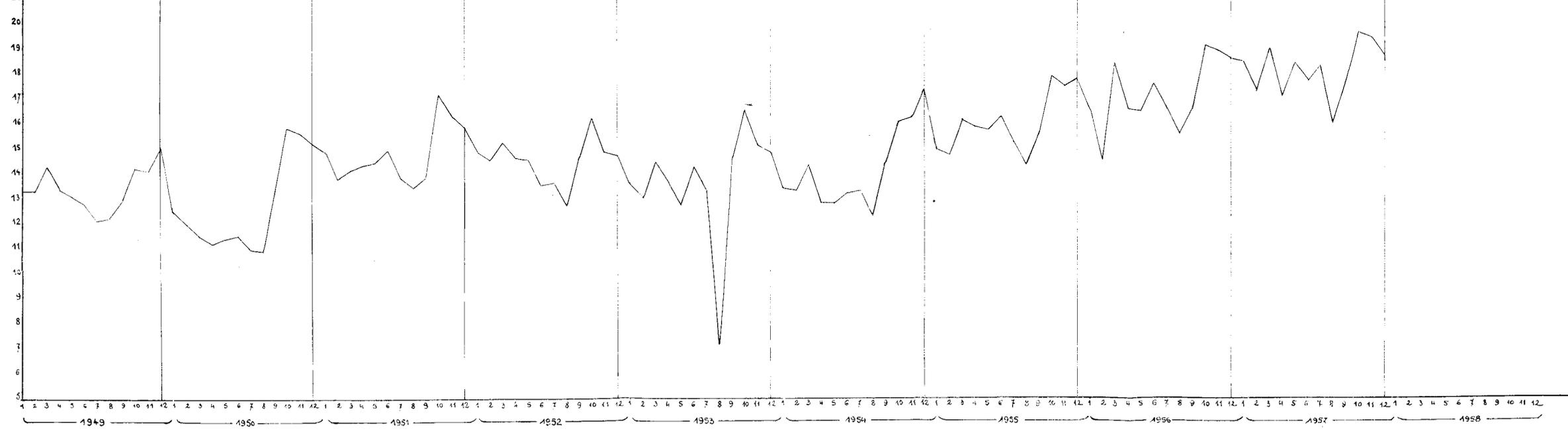
L'indice d'ensemble des activités (nombre d'heures d'ouvriers effectuées) s'est accru dans la période considérée. Sur la base 100

(6) Chiffres en milliers.

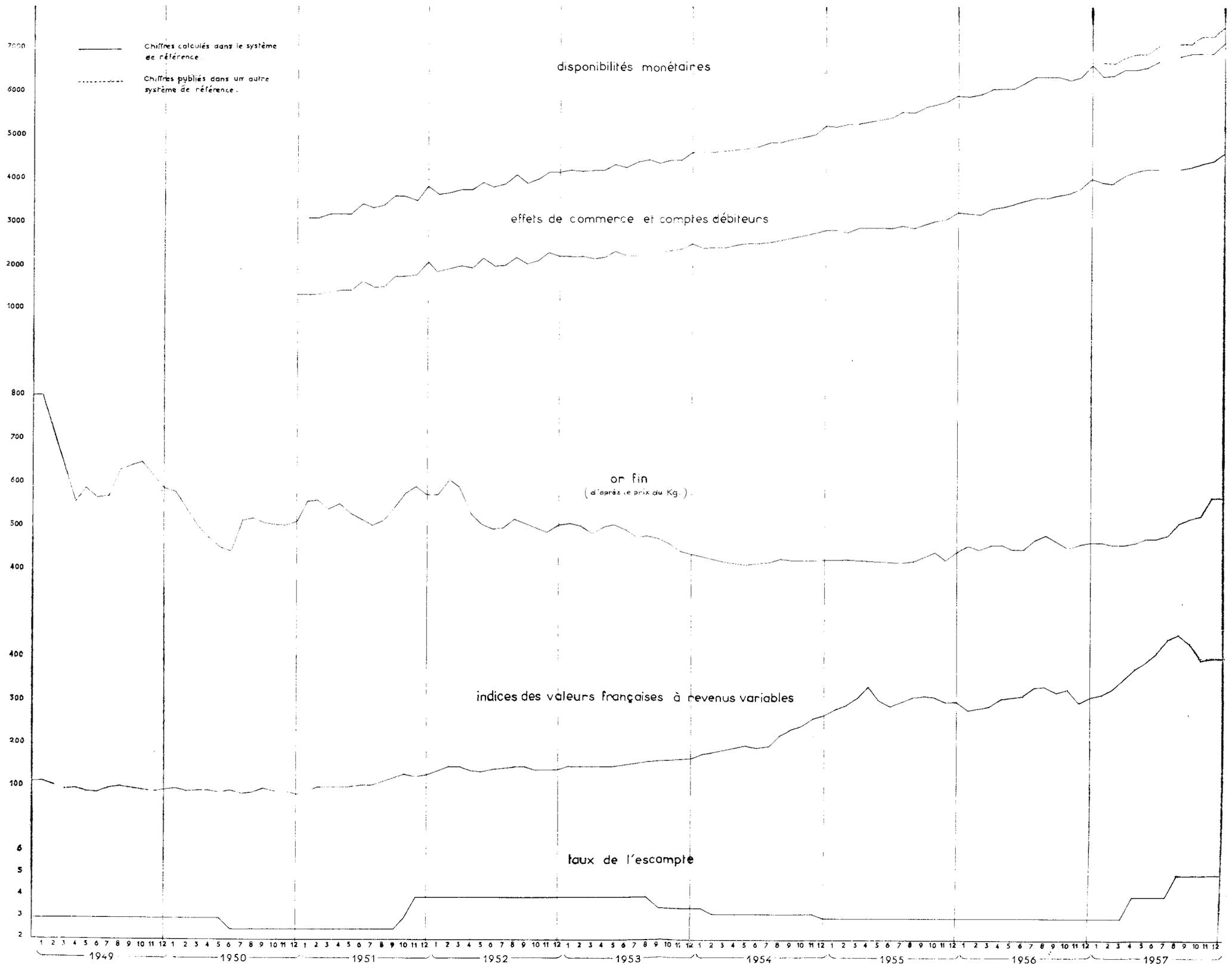
TOTAL DES WAGONS CHARGÉS ET ENTRÉS CHARGÉS
(en milliers)



TONNES TRANSPORTEES
(en millions)



CONJONCTURE FINANCIÈRE



en 1938, il gagne environ 6 points soit 5 % entre 1949 et 1954 et sur la base 100 en 1954, à peu près la même chose entre cette dernière année et 1957. Noter qu'en fin 1952, il a régressé pour stationner à un palier en 1953 et 1954.

Le même indice pour le bâtiment accuse, sur la base 100 en 1938, une progression de 50 points soit 30 % entre 1949 et 1954 et sur la base 100 en 1954, de 12 points environ entre cette année et fin 1957.

Les chiffres globaux des faillites et règlement judiciaires ont évolué comme suit (cf. tableau VI) :

- Croissance très importante des faillites entre 1949 et 1951 (40 %), baisse faible en 1952, puis remontée jusqu'à un maximum en 1954 (60 % par rapport à 1949) et baisse continue jusqu'à 1957 où l'on retrouve le niveau de 1949.
- Evolution parallèle des règlements judiciaires jusqu'en 1954, mais accroissement continu depuis cette date pour culminer en 1957 à un chiffre double de celui de 1949.

D) Conjoncture financière

La période considérée est caractérisée par :

- un accroissement continu du disponible monétaire qui passe de 2 734 milliards de francs en décembre 1949 à 7 142 en décembre 1957 ;
- un mouvement parallèle des effets de commerce et comptes débiteurs qui, relevés pour 1 362 millions de francs en janvier 1951, atteignent 4 543 en décembre 1957 ;
- des variations fréquentes de sens et d'amplitude du prix de l'or. Le prix du kilogramme d'or fin baisse considérablement dans la première moitié de 1949, reprend partiellement à la fin de cette même année pour retomber à un premier minimum au milieu de 1950. Il regagne de façon irrégulière une partie du terrain perdu jusqu'à février 1952, puis sa chute est continuelle. Ce n'est qu'en fin 1955 que son prix se tend à nouveau en remontant nettement dans la seconde moitié de 1957 sans rejoindre les cours de 1949 ;
- une tendance à la reprise boursière : l'indice des valeurs françaises à revenu variable avoisine 100 pendant les années 1949, 1950, puis, par une progression soutenue marquée de quelques accidents, atteint 398 en fin 1957 après être passé par le maximum de 451 en août de cette même année ;
- trois variations notables du taux de l'escompte :
 - son relèvement subit fin 1951 de 2,50 à 4 %,
 - son abaissement par étapes d'août 1953 à janvier 1955 jusqu'à revenir à 3,
 - son relèvement en 1957 où on le voit monter à 5.

E) *L'indice général des prix de gros* s'est comporté dans cette période comme suit :

- Croissance brutale en 1950 et 1951, qui lui fait gagner sur la base 100 en 1949, 50 points.
- Stabilité relative avec tendance à la baisse de début 1952 à début 1956, nouvelle progression à partir de cette date, telle que décembre 1957 est de 12 points plus élevé que janvier 1952, maximum le plus proche.

Au total, entre 1949 et 1957, l'indice a augmenté de 64,4 points.

*
*
*

La conjoncture générale peut se schématiser comme suit pour les dix années étudiées.

La production (surtout si l'on exclut le bâtiment) et les transactions se sont largement développées, avec toutefois une récession passagère en fin 1952 et en 1953.

La conjoncture financière a été marquée par une expansion soutenue et importante des moyens de paiement, qui, quantitativement, ont à peu près triplé alors que la production n'a que doublé. La tendance inflationniste est incontestable. Le prix de l'or, étalon de la confiance dans la monnaie, a accusé de violentes poussées de fièvre de 1949 à 1952, puis a largement baissé pour reprendre en fin de période. Le taux de l'escompte a été manœuvré pour freiner les emballements de l'économie, jugés dangereux pour la stabilité monétaire. A la hausse du taux de l'escompte, correspondent une pause dans la production et l'activité et une chute du prix de l'or. L'activité boursière n'a montré de véritable démarrage qu'après la fin de cette récession passagère.

Les faillites, qui sanctionnent la gestion des entreprises, accusent un sommet pendant les années 1953 et 1954, difficiles comme nous venons de le voir, et si les règlements judiciaires sont en progression constante, faut-il l'attribuer au fait que ceux qui avaient cru pouvoir franchir ce cap n'ont pu, en définitive, que prolonger une situation difficile dont le bilan doit un jour ou l'autre être clairement établi?

L'indice général des prix montre que, parallèlement à la récession de 1952 à 1954, les prix ont baissé, mais à la différence des autres données, ce mouvement s'est prolongé jusqu'en fin 1955, date à laquelle cesse « l'expansion dans la stabilité ».

5° LES DONNÉES DU COMMERCE EXTÉRIEUR

1 — Sur le plan du commerce extérieur, importations et exportations viennent peser sur les prix ou au contraire favoriser leur hausse. Nous devons donc leur consacrer une partie de cette étude.

Pour situer le problème, il nous paraît indispensable de donner tout d'abord rapidement un aperçu de la position particulière de la France en tant que productrice de chêne par rapport aux autres pays consommateurs.

Les documents dont nous pouvons disposer émanent d'organisations internationales (O.E.C.E., F.A.O., C.E.E., etc...).

L'annuaire pour 1957 de la F.A.O. nous apprend ce qui suit :

Dans le cadre mondial, les sciages représentent la moitié du total en valeur des produits de la forêt. C'en est donc la catégorie la plus importante, suivie des bois à pâte, du bois de chauffage, enfin des autres bois d'œuvre et d'industrie et des bois de mine.

Seules l'U.R.S.S. et l'Amérique du Nord sont excédentaires en bois. L'Europe (U.R.S.S. exclus) est déficitaire: le solde de ses échanges est négatif de 3,7 millions de m³ en 1955, de 0,9 en 1956.

Les feuillus — avec 59 millions de m³ — ne représentent que 20 % du total mondial des sciages, mais leur part dans le commerce général s'accroît: ils valent pour 10,3 % des exportations en 1956. Pour cette dernière catégorie, l'Amérique Centrale, l'Amérique du Sud et l'Asie sont excédentaires. L'Europe offre un déficit de 600 000 m³ en 1955 et 640 000 en 1956. Elle en produit néanmoins, en 1955, 10 600 000 m³ dont 2 355 000 pour la France, et en 1956, 10 480 000 m³ dont 2 300 000 (7) pour notre pays.

Il apparaît donc que *dans le cadre mondial et dans le cadre européen, la France est un producteur important de sciages feuillus et cette position s'affirme spécialement pour le chêne* que l'on ne trouve bien représenté que dans notre pays.

Les statistiques de la C.E.E. (8) sont à cet égard éloquentes. Les taux de boisement en chêne de divers pays d'Europe où cette essence croît sont, par rapport à la surface boisée totale, les suivants :

Allemagne Fédérale	7,9 %
Allemagne de l'Est	5 %
Pologne	moins de 5 %
Roumanie	4 %
Yougoslavie	11,5 %

En France, le chiffre est de 35 % (9).

La production de sciages chêne en Europe a été de 2 474 000 m³ en 1956. Le maximum de ces dernières années a été atteint avec 2 559 000 m³ en 1955, en progression constante depuis 1952 où l'on était à 2 162 000 m³.

(7) Ce chiffre est un peu différent de celui du bilan forestier national français qui donne 2 480 000 m³, mais nous l'avons laissé subsisté pour permettre la comparaison avec les autres chiffres donnés par la F.A.O.

(8) Le Marché des feuillus en Europe. Commission Economique Européenne, 27-9-57.

(9) Chiffre publié par l'I.N.S.E.E.

Les sciages chêne fournissent ainsi à peu près le quart du volume de sciages feuillus annuellement produits par l'Europe, le hêtre comptant pour 45 %. La France, pour sa part, intervient pour plus du quart des sciages feuillus et plus du tiers des seuls sciages chêne.

Nous avons noté que l'Europe a accusé un déficit de sciages feuillus. Elle rétablit l'équilibre par des importations de grumes et de sciages dont une part importante en essences exotiques inter-tropicales.

Mais par ailleurs, un commerce intra-européen très actif donne à certains des pays une forte position d'exportateur. C'est le cas de la France en 1956 qui, sur les 648 000 m³ de *grumes* feuillus dont 144 000 en chêne exportés par l'ensemble des 19 pays européens (U.R.S.S. exclue), intervient avec des chiffres respectifs de 428 000 et 128 000 m³, le second pays étant la Belgique avec 120 000 et 13 000 m³. Ce sont pratiquement les seuls pays vendeurs sur le marché. Ces exportations restant presque uniquement en Europe même, 5 % seulement de ces volumes sont dirigés sur d'autres continents.

En ce qui concerne les *sciages* exportés, la part de la France est moindre. En 1956, 262 000 m³ sur un total de 910 000 m³ dont 65 000 pour les sciages chêne sur un total de 172 000. Mais sa place est encore ici la première, suivie par la Yougoslavie et la Roumanie.

Le Rapport de la Commission Economique Européenne sur les sciages feuillus — d'où sont extraits ces chiffres — note « bien que la France ait accru ses exportations de grumes, elle a aussi accru celle des sciages pour prendre la tête des pays exportateurs surtout en chêne ».

2 — *Il est intéressant de rechercher dans le détail les volumes exportés et importés par la France pour les produits en chêne pendant la période considérée. Les statistiques douanières (cf. tableaux VII et VIII) comportent entre autres les rubriques suivantes avec une individualisation pour le chêne :*

— *Bois équarris* ou planés à la hache, à la scie, à la plane, ou à l'herminette.

— *Bois sciés* non dénommés ni compris par ailleurs. A cette désignation se substitue, à partir de janvier 1956, la suivante :

Bois simplement sciés longitudinalement, tranchés ou déroulés, d'une épaisseur supérieure à 5 mm.

— *Traverses* pour voies ferrées, distinguées jusqu'à janvier 1956 en non injectées, ni imprégnées, ni enduites,

et injectées, imprégnées ou enduites,

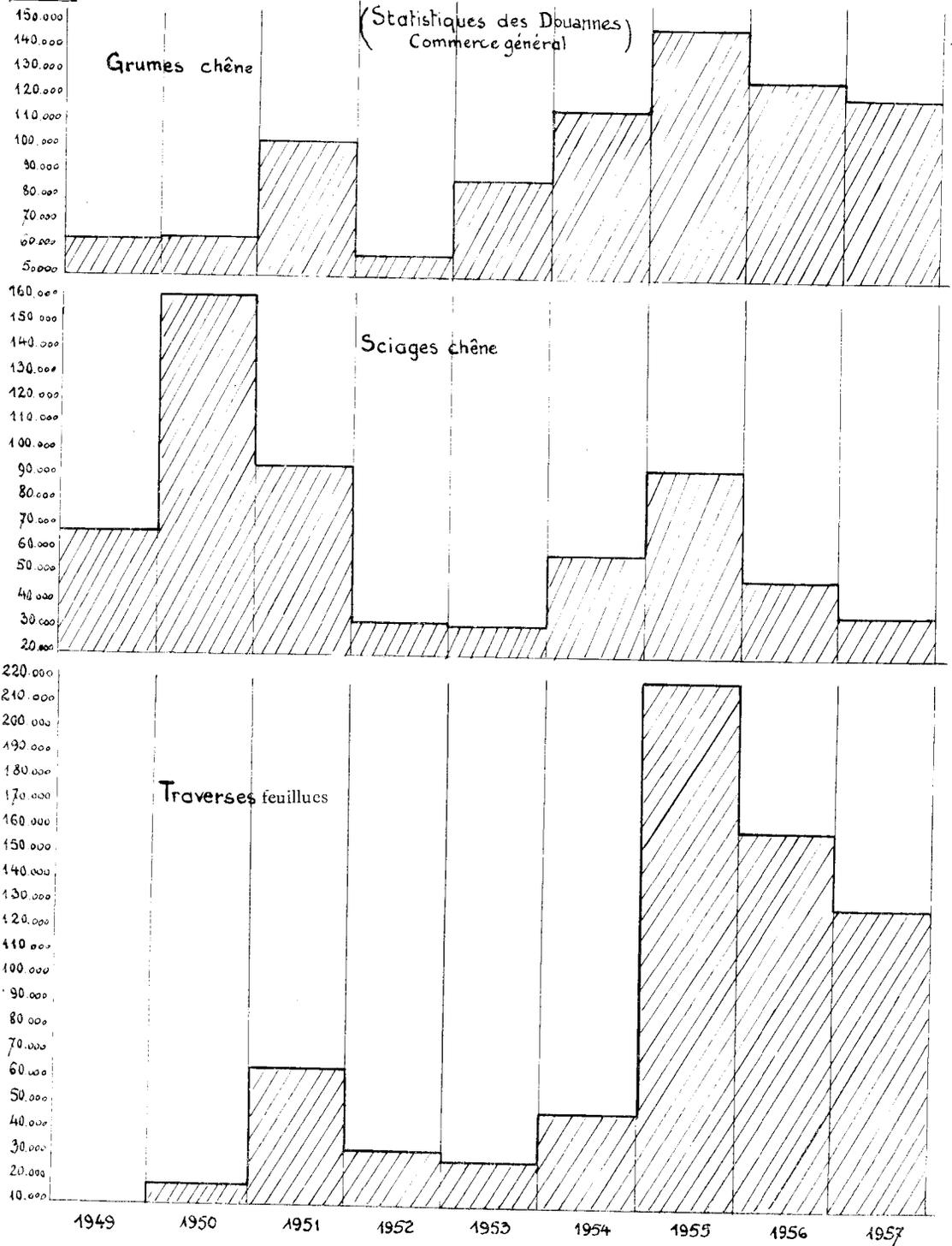
puis, à partir de cette date, en :

— bois de conifères imprégnés ou injectés — autres,

EXPORTATION DE GRUMES, SCIAGES CHÊNE ET TRAVERSES FEUILLUES

En tonnes

(Statistiques des Douanes)
Commerce général



— bois autres que conifères avec une mention particulière pour l'azobé et une distinction des autres, en imprégnés, injectés et non traités.

Pour la période où la distinction n'était pas faite par les douanes entre feuillus et résineux, nous avons pu obtenir auprès de la Direction Générale des Eaux et Forêts les compléments d'information utiles.

— Par ailleurs, nous disposons d'après les chiffres des Douanes de la quantité de grumes chêne faisant l'objet du commerce extérieur. Nous en faisons état car ce mouvement intéresse indirectement celui des sciages chêne : Certains contingentements peuvent viser l'un ou l'autre des produits et la demande étrangère évolue en conséquence, se portant sur chacun d'eux.

Les statistiques douanières permettent de dégager les traits suivants qui caractérisent le commerce extérieur de la France pour le chêne :

1) Les exportations sont infiniment plus importantes que les importations ; cela est conforme à ce que nous savons de la position dominante de la France comme producteur. Sauf pour l'année 1949 où intervenaient les exploitations de la zone d'occupation française en Allemagne, les importations de chêne sont pratiquement négligeables (La rubrique « traverses feuillues » comporte à l'importation surtout des bois exotiques).

2) Les exportations mettent en jeu des quantités très variables selon les années et une analyse de la conjoncture européenne doit nous permettre de déterminer les causes de ces écarts.

3) La répartition entre les principales rubriques : grumes, sciages, traverses (les bois équarris n'interviennent que pour des volumes très faibles) change selon les années, mais nous exportons très généralement beaucoup plus (en tonnage) de grumes que de sciages. Cependant, si l'on tient compte de la quantité de sciages que peut fournir un volume de grumes déterminé, la différence entre les chiffres d'une même année devient beaucoup plus faible et c'est sur ces dernières grandeurs qu'il faut raisonner pour avoir une idée exacte de la concurrence que se font entre eux les deux produits sur les marchés étrangers.

Les traverses feuillues, qui comprennent une proportion notable de chêne, sont relevées pour des chiffres très dispersés. Etant donné les spécifications précises de divers réseaux de chemins de fer quant au choix des essences, il ne faut pas voir là de concurrence de bois sous-rail d'une autre essence.

4) Nos principaux clients sont, pour les grumes, l'Union Economique Belgo-Luxembourgeoise, les Pays-Bas, la Suisse, l'Allemagne et, pour les sciages, la Grande-Bretagne et les pays déjà nommés. La concurrence sciages - grumes ne joue pratiquement pas sur le marché anglais.

3 — *L'évolution du marché européen des bois* a fait l'objet d'études de l'O.E.C.E.E. (10).

Avant la deuxième guerre mondiale, 70 % de la consommation des pays membres de cet organisme étaient couverts par les pays eux-mêmes. Le solde était comblé par des importations de l'Europe Orientale, des U.S.A. et des pays tropicaux.

Immédiatement après cette guerre, en face de besoins importants, l'offre est faible: relations difficiles avec les pays du bloc oriental de l'Europe, reprise très lente des importations de bois exotiques. C'est en 1947 que les stocks sont au plus bas, l'activité économique se développant, mais on surexploite en Allemagne, les relations sont renouées avec les territoires d'Outre-mer et l'Europe Orientale. Si 1948 et 1949 voient une certaine stabilisation et une légère tendance à la baisse des prix, le déclenchement de la guerre de Corée, l'expansion économique créent une atmosphère d'inflation et de pénurie: 1951 connaît un volume considérable d'importations et d'exportations surtout du fait de la France. Le mouvement de hausse des prix se poursuit jusqu'en 1952 et devant ces prix élevés les utilisateurs boudent; la récession est de ce chef plus sévère pour les sciages feuillus que pour les résineux: en France, principal producteur d'Europe Occidentale pour les premiers, la totalité du contingent d'exportation n'est pas utilisée à cause du niveau trop élevé des prix.

En 1953, alors que le marché des résineux s'est montré plus actif, celui des feuillus est resté aussi calme qu'en 1952. Pour ces derniers, la consommation, identique à celle de 1952, est toujours inférieure de 10 % à celle des années précédentes et de 24 % à celle d'avant guerre. La production est de 10 % inférieure à celle de 1952 et de 14 % à celle d'avant guerre. Importations et exportations européennes reprennent un peu sans atteindre les niveaux de 1950 et 1951, années record.

En 1954, l'activité économique des pays participants à l'O.E.C.E. incite à la reprise: production, importation, exportation sont en progression sur l'année précédente.

Mais la consommation des sciages reste toujours inférieure à la période d'avant guerre, les difficultés d'approvisionnement pendant un certain temps ayant fait gagner du terrain aux matériaux de substitution et les prix des bois ayant relativement beaucoup plus augmenté que les autres. Ils se maintiennent à un haut niveau parce que la production ne peut s'accroître au rythme de l'activité économique générale. En ce qui concerne plus spécialement la consommation de sciages feuillus par les pays de l'O.E.C.E., le niveau est le même qu'en 1953: la baisse de 15 % dans le Royaume-Uni a été compensée par l'accroissement dans les autres pays. Il

(10) Industrie du Bois en Europe et Statistiques des bois.

convient de noter qu'en 1953, l'importation des sciages feuillus dans le Royaume-Uni avait été libérée avant celle des sciages résineux, ce qui avait entraîné un accroissement temporaire de l'utilisation de ceux-là aux dépens de ceux-ci. En fin 1954, la consommation de sciages feuillus reprenait. Dans l'ensemble, les pays membres utilisent 25 % de sciages feuillus en moins qu'avant guerre et la proportion des grumes et sciages tropicaux s'accroît.

Les exportations françaises représentent alors 54 % de celles des pays de l'O.E.C.E. La production en nette reprise sur 1953 s'établit sensiblement aux niveaux d'avant-guerre et les importations à ceux de 1953.

La consommation des traverses feuillues s'est maintenue au niveau de 1953 (1 million de m³). Les exportations, qui intéressent presque exclusivement la France, ne se sont pas élevées et la production — gênée par de gros stocks — a sensiblement baissé.

Le marché des sciages feuillus a été dans l'ensemble raisonnablement actif en 1954, et en ce qui concerne plus particulièrement les traverses, ce marché paraît se stabiliser, la production suffisant pour une demande inférieure à celle d'avant-guerre.

1955 voit se développer l'expansion du marché amorcée en 1953.

La demande de sciages notamment s'est accrue du fait de l'essor de la construction. Mais il convient surtout de noter que des éléments importants se font jour :

- moindre concurrence des produits de substitution (11),
- augmentation des disponibilités propres à satisfaire à la demande.

Les prix ont, en général, marqué une hausse en début de campagne, mais les consommateurs et certains gouvernements s'y sont opposés.

L'offre s'est finalement accrue, de sorte que les stocks se sont constitués.

Pour les sciages feuillus, la consommation augmente de 5 % pour l'ensemble des pays de l'O.E.C.E. et se rapproche, avec 7 400 000 m³, du niveau d'avant-guerre.

Les exportations des pays de l'O.E.C.E., en pratique toutes destinées à ces mêmes pays, s'accroissent de 27 % (622 000 m³) et sont dues essentiellement à la France — 67 % du total des exportations) qui, avant-guerre, n'avança que de faibles chiffres dans ce domaine. Les échanges entre pays de l'O.E.C.E. sont huit fois plus forts qu'en 1935-1938.

La production (6 476 000 m³) accrue de 8 %, dépasse son niveau

(11) On peut — à notre avis — interpréter cette constatation de l'O.E.C.E. de la façon suivante : Les prix des sciages sont restés stables depuis fin 1952 et ce fait a pu jouer en faveur du bois. Pour confirmer cette hypothèse, il serait nécessaire d'analyser le prix des produits concurrents dans les différents pays, mais cela nécessiterait une étude particulière dont les développements sortent du cadre de notre travail.

d'avant-guerre. Les importations totales (1 648 000 m³) progressent de 23 % sur 1954 du fait de la France et des territoires d'outre-mer britanniques, ces derniers approvisionnant leur métropole au détriment de la zone dollar.

Les grumes ont été largement importées: 30 % d'augmentation: 2 920 000 m³, soit trois fois plus qu'avant-guerre. Elles proviennent des pays de l'O.E.C.E. pour 24 % et de leurs territoires d'outre-mer pour 70 %. La France métropolitaine est parmi les premiers, le principal fournisseur malgré les contingentements à la sortie (572 000 m³ soit 75 % des grumes de bois durs exportés par les pays de l'O.E.C.E.). Elle est suivie par l'Union économique Belgo-Luxembourgeoise (17 %). La concurrence des exotiques s'amplifie sans cesse.

En ce qui concerne les traverses, la consommation a été stable dans l'ensemble. Elle n'a progressé notablement qu'en Allemagne (80 % par rapport à 1954 où elle avait été spécialement basse). La France, qui en a rendu libre l'exportation, a enregistré le chiffre record de 494 000 m³ (contre 208 000 en 1954), essentiellement du fait des traverses feuillues: 286 000 m³ (contre 62 000 en 1954), dont 150 000 m³ sont allés en Allemagne. A la demande de la S.N.C.F., le contingentement a été rétabli en septembre 1955 et situé à 100 000 m³. La production de traverses pour l'ensemble des pays de l'O.E.C.E. est de 1 790 000 m³ dont 45 % reviennent à la France.

Les importations provenant de pays autres que ceux de l'O.E.C.E. émanent du Canada. Les importations de traverses exotiques en France s'amplifient. Les prix des sciages, stables en 1954, se sont raidis à la fin de cette même année, d'où une augmentation du prix des grumes et des salaires.

Les restrictions qui frappent encore les exportations de sciages n'ont pas empêché que le commerce entre pays de l'O.E.C.E. se développe considérablement.

1956 n'enregistre pas de variations sensibles. La production de sciages se maintient à un taux élevé, la consommation est égale à celle de 1955 et le commerce intra-européen reste actif, moins fort toutefois pour les sciages feuillus par suite d'une forte diminution des exportations de la France (près de 40 %). Les importations d'outre-mer continuent de croître pour ces mêmes produits.

Le marché des traverses feuillues est moins actif qu'en 1955. La consommation décroît surtout en France et en Italie. La production française baisse de 126 000 m³ soit 23 % sur 1955.

Les exportations (presque uniquement françaises) baissent de 42 % (245 000 à 144 000) entre pays membres. Elles diminuent également avec les pays non membres (entre France et Espagne).

Les échanges de grumes feuillues se maintiennent à un niveau voisin de 1955, mais on note un accroissement des importations de grumes exotiques en provenance des T.O.M. au détriment des espèces indigènes.

En 1957, le marché est assez stable, surtout pour les sciages feuillus, avec toutefois une nouvelle diminution des exportations de la France et un accroissement des importations d'exotiques des territoires d'outre-mer ainsi que des sciages feuillus des pays non membres de l'O.E.C.E.

Pour les traverses de chemin de fer, une nouvelle baisse des échanges s'est manifestée. La consommation a très généralement chuté (surtout en France et en Allemagne), alors que la production s'est maintenue. Le commerce européen a baissé de 30 % pour ces articles, les exportations françaises avec les pays membres rétrogradant de 135 000 m³ à 84 000 m³ (contre 237 000 en 1955) et étant très faibles avec les autres pays. Les importations en provenance des T.O.M. augmentent légèrement.

Les importations de grumes feuillues continuent à croître (3 277 000 m³ contre 2 896 000 en 1956 — soit trois fois plus qu'avant-guerre). La part de la France, principale exportatrice, a baissé. L'augmentation du chiffre d'ensemble provient surtout de l'accroissement des exotiques à destination notamment de la France, l'Italie, l'Allemagne, le Royaume-Uni.

4 — Les données du commerce extérieur nous apprennent donc que *la position exportatrice de la France dans le domaine des feuillus et plus particulièrement du chêne est dominante*. Mais les volumes mis en jeu en grumes comme en sciages ont largement varié ces dernières années. Après la période de pénurie qui a suivi la guerre et pris fin au début de la période étudiée, la guerre de Corée déclenche un emballement du marché générateur d'échanges importants et de prix excessifs qui découragent le consommateur. En 1952, s'amorce une récession à laquelle ce fait n'est pas étranger. Ce n'est qu'en 1954 que la consommation de sciages feuillus dans les pays européens remontant — sans atteindre le niveau d'avant-guerre —, les exportations françaises reprennent. Elles atteignent à nouveau un niveau élevé en 1955 (et tout particulièrement pour les traverses) qui ne se maintient pas longtemps. 1956 et 1957 marquent deux reculs successifs.

Dans le même temps, on notera que *la production*, qui est restée longtemps inférieure à celle d'avant-guerre, la rejoint en 1954, la dépasse même en 1955 et paraît se maintenir. Toutefois, cette augmentation (8 %) est bien plus faible que celle de la plupart des secteurs de l'économie. Ce plafonnement est donné par l'O.E.C.E. comme l'une des causes de la hausse beaucoup plus considérable des prix des bois que de ceux des autres produits.

Ce même organisme estime qu'à partir de 1955, les ressources étant suffisantes pour répondre à la demande, les tensions qui se sont manifestées peuvent disparaître, mais que les prix ne peuvent diminuer très vite car le coût de la matière première et les salaires restent élevés.

Un fait très important est le *considérable accroissement du volume des échanges* intra-européens de feuillus depuis la dernière guerre: entre pays de l'O.E.C.E. ils sont huit fois plus forts qu'avant-guerre et cela intéresse tout spécialement la France. On a vu que ces échanges font intervenir les grumes pour une plus grosse part que les sciages. On ne peut donc pas traiter isolément le cas de ces derniers, les grumes exportées, les concurrençant directement puisqu'elles sont débitées dans les pays étrangers.

Il est intéressant de constater qu'au cours de cette période, la *loi de substitution*, que nous avons évoquée dans l'étude de l'offre et de la demande, a joué aussi bien à l'intérieur du groupe bois au Royaume-Uni, où la libération des sciages feuillus en 1953 avait entraîné un accroissement de leur consommation au détriment de celle des résineux, qu'entre les sciages et d'autres produits lorsque les prix élevés des premiers en 1952 ont fait déplacer la demande vers les succédanés. La F.A.O. (12) a mis en évidence que l'expérience montre qu'une baisse des prix n'influe pas sur la consommation. On peut interpréter ce fait comme prouvant que la concurrence des autres produits est un risque toujours proche et que le bois ne regagne pas immédiatement le terrain perdu.

Un fait constant caractérise la période étudiée: c'est la *concurrence continue et croissante que font les bois exotiques* aux feuillus indigènes. Ce fait semble dénoter une tendance permanente. Nous lui consacrerons, pour cette raison, un prochain sous-chapitre.

Certaines *caractéristiques propres des prix* se dégagent plus spécialement de cette analyse rapide du commerce intra-européen des sciages feuillus.

Le Comité des Bois de l'O.E.C.E. remarque que si la consommation n'a évolué que lentement, les prix ont connu des *fluctuations importantes résultant de grandes variations dans le domaine des échanges*.

L'une des causes majeures de fluctuations a été la constitution de stocks engendrée par la guerre de Corée, suivie de leur écoulement souvent difficile. Interviennent à une moindre échelle les considérations de balance des paiements, les politiques monétaires, le niveau général de l'activité économique.

Si ces mouvements généraux du marché du bois ont affecté les prix *des sciages feuillus*, ceux-ci ont manifesté des particularités notables. Ils ont un marché plus diversifié et des lieux de produc-

(12) Bulletin du Bois pour l'Europe du 31 août 1958.

tion plus variés que les sciages résineux. L'évolution des prix n'est pas de ce chef identique dans les deux cas. C'est ainsi que sur la base 100 en 1937-1938, les sciages résineux importés atteignent 560 au Royaume-Uni, alors que pour les sciages chêne on relève 435. En outre, l'éventail des prix des sciages feuillus a tendance à s'élargir entre les meilleures et les moins bonnes spécifications.

6° LE PROBLÈME DE LA CONCURRENCE DES BOIS TROPICAUX

Les bois tropicaux d'essences dures ont été importés de longue date. C'était autrefois essentiellement pour l'ameublement, les aménagements intérieurs de luxe. Une grosse partie était tranchée et destinée à la constitution de placages. Elle ne concurrençait donc que les qualités des essences métropolitaines destinées à ce même usage. Pour le chêne, cela vise les billes de tranchage qui sont hors de notre propos.

Mais ces essences exotiques dures sont de plus en plus largement importées, soit à l'état de sciages, soit à l'état de billes destinées à être sciées. Or, elles viennent alors prendre la place des essences feuillues indigènes dont le chêne, non seulement sur le plan national, mais aussi dans le cadre européen où nous avons vu que nous l'exportons largement.

A — *La récente évolution des importations de bois tropicaux en Europe*

C'est à partir de 1949 que depuis la fin de la dernière guerre ce mouvement commence à se dessiner. Si la France, la Belgique, l'Allemagne n'ont pas atteint la consommation d'avant-guerre en bois tropicaux, par contre, aux Pays-Bas et au Royaume-Uni, celle-ci est déjà largement dépassée. En 1950, la consommation de l'Allemagne à son tour fait un brusque saut en avant et d'autres pays européens progressent aussi dans ce domaine, mais c'est pour le Royaume-Uni que l'accroissement est le plus fort, passant de 170 000 m³ (moyenne 1930-1939) à 765 000 m³.

Les années 1951 et 1952 manifestent un ralentissement important — que nous avons constaté pour l'ensemble du marché du bois —. L'okoumé conserve à peu près seul sa position. Par contre, les essences dures se vendent mal. Nos territoires d'outre-mer sont spécialement touchés par la concurrence des territoires sous contrôle britannique de la Côte Occidentale d'Afrique qui prennent pied sur le marché anglais, mais aussi allemand, scandinave (le Gold Coast exporte 550 000 tonnes de grumes en 1951, contre 40 000 avant-guerre). Les prix des bois tropicaux, qui n'avaient pas plus augmenté que ceux des feuillus de la zone tempérée, descendent

de ce fait plus tôt — dès le premier semestre 1951 — et relativement plus. Les cours fléchissent de 40 à 45 % en moyenne (pour l'okoumé de 30 à 40 %).

En 1952, les essences les plus prisées (acajou, sipo, sapelli, iroko, doussié) se vendent à des cours tout juste acceptables alors que la mévente frappe les essences secondaires.

C'est en 1953 que le marché est en net redressement y compris pour les essences secondaires et 1954 est une année très active avec une rude concurrence sur les marchés étrangers — notamment allemands — du fait de la Gold Coast et du Nigéria qui attaquent des forêts neuves proches des zones d'embarquement, ce qui explique les bas prix pratiqués. Les bois rouges sont spécialement prisés en France pour l'ameublement et la menuiserie: acajou, sapelli, aboudikro, tiama, assié, sipo, doussié, makoré, niangon. Ce dernier connaît une vogue particulière et on ne peut suffire à la demande. La France doit en importer des territoires britanniques.

En 1955, la demande d'exotiques est toujours plus importante dans tous les pays, notamment la France où les prix sont fermes pour certaines essences spécialement recherchées (niangon, sipo, doussié, limbo). La demande se rabat alors sur d'autres (sapelli, acajou, bossé). Les territoires britanniques paraissent commencer à avoir des difficultés pour certaines essences.

A nouveau, les volumes commercialisés en bois exotiques s'accroissent en 1956, aussi bien à l'étranger qu'en France. Le seul facteur de ralentissement est le manque de fret (que l'intervention de Suez a mis en vedette).

Ce qui est remarquable, c'est que la diffusion dans notre pays devient plus large: A côté de ports spécialisés dans l'importation des exotiques de longue date (Le Havre, Dunkerque, Bordeaux, Marseille), d'autres se développent (Brest, Cherbourg, Lorient, Nantes, Saint-Nazaire, Toulon, Caen, Sète). Cela montre combien leur emploi et leur commerce deviennent de plus en plus grands. Il est d'ailleurs assez singulier que dans le même temps, la demande pour les bois exotiques durs destinés au tranchage diminue au profit des essences indigènes.

Malgré le manque de fret, le marché reste très actif en 1957, la France étant toujours intéressée par les mêmes essences. La reprise saisonnière qui suit les vacances est peut-être un peu moins nette en fin d'année. L'étranger continue à être demandeur, sauf l'Allemagne qui semble plus calme et où le marché est d'ailleurs périodiquement gêné par les stocks.

En résumé, il apparaît que les essences tropicales ont, depuis 1953, conquis une place de plus en plus large sur le marché européen du bois

B — *Les chiffres*

Il est relativement aisé de fournir des chiffres relatifs à cette question. C'est qu'en effet, cela concerne des volumes importés, beaucoup plus aisés à contrôler que ceux d'une commercialisation intérieure. L'O.E.C.E. les donne (13) et nous les extrayons pour les années 1953 à 1956 incluses. La comparaison avec la moyenne 1935-38 peut être faite également sous la réserve que pour l'avant-guerre, il s'agit plutôt d'ordre de grandeur que de chiffres précis, étant donné la difficulté de rassembler ces données.

Importations de bois tropicaux par les pays membres de l'O.E.C.E.
(toutes provenances — en milliers de m³)

	Moyenne 1935-38	1953	1954	1955	1956
Grumes feuillues :	—	—	—	—	—
Essences tropicales ..	1 000	1 480	1 660	2 159	2 216
Total général	1 100	1 818	2 250	2 921	2 890
Sciages feuillus :					
Essences tropicales ..	60 à 80	413	499	593	650
Total général	1 826	1 178	1 348	1 648	—
Placages	—	6	9,1	10,6	18,7
Contreplaqués	—	14,4	22,7	23,9	27,3

Le total de ces importations représente — en équivalent grumes — 25 % des besoins des pays membres en essences feuillues.

Pour les grumes comme pour les sciages, l'accroissement du volume importé est considérable : 2,2 fois plus pour les premières, dix fois environ pour les seconds, en 1956, par rapport à l'avant-guerre, et en progression de 50 % environ pour les deux entre 1953 et 1956. Pour 1956, l'augmentation est relativement plus faible pour les grumes notamment, car le Royaume-Uni a diminué ses importations.

On remarque, par ailleurs, que les grumes feuillues proviennent pour 4/5 des régions tropicales et pour 1/5 de la France. Les sciages tropicaux importés avant guerre en vue seulement de besoins spéciaux représentent maintenant le 1/3 des importations totales de sciages feuillus.

Une part des essences importées en grumes — les essences tendres aptes au déroulage courant notamment — ne concurrencent pas le chêne et nous devons préciser que sur le total général, 775 000 tonnes en 1955 et 772 000 en 1956 sont de l'okoumé du Gabon, et respectivement 525 000 tonnes et 447 000 de l'obèche.

(13) Statistiques des bois tropicaux en 1955 et 1956. Pour l'année 1956, les chiffres ont été publiés fin 1958.

Parmi les autres, le limba, l'acajou, le sapelli ont une position dominante.

Pour les sciages, l'éventail des essences est plus diversifié.

La part des territoires britanniques dans les exportations d'ensemble a été croissante. L'Europe absorbe 80 % du total exporté par les territoires d'outre-mer des Etats membres. Or, celui-ci est dû pour 51 % aux territoires britanniques et pour 33 % à ceux d'obédience française. Les premiers fournissent surtout des sciages qu'importe largement l'Angleterre, le second les grumes que recherche l'Allemagne. Les autres gros importateurs sont la France, les Pays-Bas, l'Italie, la Belgique.

Pour la France, nous avons pu obtenir (cf tableau IX) (14) une analyse particulière et qui donne pour les bois importés de nos territoires d'outre-mer (okoumé exclu), outre le total général importé ces dernières années, celui des essences qu'on peut considérer comme concurrentes du chêne et intervenant pour un volume appréciable. Par ailleurs, le total général a été établi en équivalent grumes.

Il apparaît que le taux de progression des importations est plus fort pour les grumes et plus faible pour les sciages que celui de l'ensemble des pays de l'O.E.C.E.

On constate que le chiffre en équivalent grumes des exotiques importés autres qu'okoumé représente 8 % du total des *grumes feuillues* autres que peuplier produites en France et l'okoumé 18 % du volume de grumes peuplier produites en France. Nous isolons chacune de ces deux essences qui se concurrencent entre elles sur le marché du déroulage.

Les essences spécialement désignées au tableau sont celles qui peuvent concurrencer *le chêne*. On remarque qu'elles atteignent une forte proportion du total général des grumes ou de sciages (autres qu'okoumé) et que le volume pour les grumes, part essentielle des importations, est en constante progression.

Par rapport à la production de grumes chêne en France, l'équivalent grumes des importations d'essences concurrentes représente environ 12 %, mais en fait, ce pourcentage est plus élevé si l'on situe la comparaison au niveau des billes chênes des qualités les plus nobles.

C — *Les causes de cette expansion*

Il est intéressant de rechercher les causes de l'accroissement considérable de ces exportations.

1° On a remarqué tout d'abord que les échanges intra-européens se sont accrus en ce qui concerne le commerce des feuillus dans

(14) Ces chiffres ont été relevés par les soins du Centre Technique Forestier Tropical.

une très grande proportion. La consommation de ces essences — à l'inverse des résineux — est en augmentation sur notre continent.

2° De larges progrès ont été accomplis pour développer la production forestière de la zone intertropicale (mécanisation, installations portuaires, voies de communication intérieures) et la gamme d'essences utilisées est devenue plus large, ce qui facilite l'exploitation.

3° Le manque de dollars a détourné les acheteurs du marché américain au profit de celui des territoires d'outre-mer des puissances européennes. Ce fait a entraîné une diffusion plus vaste des bois tropicaux qui crée des habitudes de consommation.

4° Les dimensions, les formes, la moindre fréquence des nœuds, assurent un rendement technique meilleur. Ce point est important pour utiliser un outillage moderne au mieux et étaler des frais de main-d'œuvre de plus en plus lourds.

D'autres raisons, d'ordre technique également (résistance à certains agents de dégradation), font préférer ces essences tropicales.

5° La position des prix nous retiendra ici plus particulièrement.

Les prix des bois tropicaux dépendent d'un certain nombre de facteurs :

— Prix du bois livré au port de chargement, surtout fonction des frais d'exploitation, du transport au lieu de chargement, des impôts et droits ;

— Frais de chargement, taxes et droits divers ;

— Fret et assurances.

On estime que les frais d'exploitation sont généralement lourds et que les amortissements sont très difficiles ; toutefois, de gros efforts de rationalisation ont été faits.

Le taux des frets sur les lignes françaises de la Côte Occidentale d'Afrique est resté hors de proportion avec la valeur du bois transporté.

Pour les billes (autres qu'okoumé), plateaux et avivés (de section supérieure à 14 dm²), il était de 6 740 F/tonne (ou 5 300 F/m³) en juin 1949 ; il est passé par un maximum de 10 500 F/tonne (8 800 F/m³) en août 1951, pour redescendre puis remonter en août 1957 à 8 700 F/tonne (soit 7 600 F/m³). A la même date, le taux est de 6 150 F/m³ pour les sciages de section inférieure à 14 dm² et de 5 500 F/T pour les traverses et fonds de wagon.

L'O.E.C.E. (15) a recherché la comparaison possible entre les prix des essences tropicales et celui des essences indigènes.

(15) O.E.C.E. — Bois tropicaux : Perspectives de production et de consommation 1953.

(16) O.E.C.E. — Industrie du Bois en Europe (1955).

En Angleterre, qui doit importer les essences feuillues, qu'elles soient européennes ou intertropicales, les prix moyens au printemps 1952 (pour livraisons à l'usine), s'établissaient comme suit :

- Bois à parquet chêne français : 16 s 6 d. le pied cube,
- Bois à parquet acajou d'Afrique : 14 s 0 d. le pied cube.

Sur la base 100 en 1938, les prix des sciages se situent dans ce pays à 433 pour le chêne et 271 pour l'acajou, en 1953, et respectivement 435 et 279 en 1954 (16). Les prix des exotiques paraissent donc avoir beaucoup moins monté que celui du chêne.

Aux Pays-Bas, les sciages chêne importés en 1951 valent 315,06 florins le m³ et les sciages de greenheart 269,58 florins.

Pour la plupart des emplois (meubles, parqueterie, etc...), les bois tropicaux sont plus intéressants. On estime, dans ce pays, que pour la construction, le chêne pourrait être avantageusement remplacé par des bois tropicaux.

En France, on retient les prix comparatifs suivants pour les grumes qualité sciages (en 1952) :

	F/m ³
Chêne	10 000 à 15 000
Limbo	18 000 à 20 000
Niangon	16 000 à 20 000
Doussié	20 000 à 22 000
Iroko	25 000 à 30 000
Acajou Bassam	24 000 à 26 000
Sipo	22 000 à 25 000
Makoré	22 000 à 25 000

La conclusion de l'étude de l'O.E.C.E. est que les bois tropicaux peuvent largement concurrencer les feuillus européens au Royaume-Uni et aux Pays-Bas, moins bien en France qui est grande productrice de ces derniers. Il semble que depuis la date de cette étude (1953), cette dernière conclusion doit être corrigée des indications que nous avons données précédemment sur le volume croissant des importations. On n'oubliera pas d'ailleurs, dans la comparaison des prix, qu'il faut faire intervenir le rendement technique nettement plus élevé pour les bois exotiques.

On peut, en ce qui concerne le marché français, disposer de données plus précises.

L'I.N.S.E.E. publie un prix de gros des grumes acajou (prix CAF à la tonne).

On remarque que le taux du fret est très important puisqu'il représente environ 30 % du prix. On notera aussi que l'indice de hausse entre 1949 et 1957, le prix à la tonne passant de 16 000 à

28 590 F, est de 1,79, inférieur à celui des grumes chêne entre les deux époques, qui atteint pour la première catégorie 2,29 (17). Ce coefficient est aussi très inférieur à celui des prix des sciages chêne entre les deux époques.

Les différentes essences concurrentes du chêne ont des prix très voisins.

C'est ainsi que la mercuriale de la Fédération Nationale des Importateurs-Exportateurs en bois exotiques donne, pour le mois d'août 1957, les indications suivantes (prix au m³ sur wagon départ port français, hors toutes taxes, pour quantités de 10 m³ minimum):

Niangon :

diamètre: 0,50 et plus — longueur: 3 m et plus
 qualité: menuiserie 26 900 à 27 900 F

Iroko :

diamètre: 0,60 et plus — longueur: 4 m et plus
 qualité: menuiserie 26 150 à 26 900 F

Doussié :

diamètre: 0,70 et plus — longueur: 4 m et plus
 qualité: menuiserie 26 150 à 26 900 F

Acajou sipo :

diamètre: 0,70 et plus — longueur: 4 m et plus
 qualité: menuiserie 24 150 à 24 900 F
 qualité: ébénisterie 25 650 à 26 900 F

Acajou sapelli :

diamètre: 0,70 et plus — longueur: 4 m et plus
 qualité: menuiserie 24 150 à 24 900 F
 qualité: ébénisterie 26 150 à 27 400 F

On a remarqué (18) toutefois, que les fluctuations de prix des essences tempérées agissent sur le commerce d'essences tropicales de même utilisation: on cite le cas des importations de niangon qui suivent les hausses du cours du chêne.

D — Conclusion

Depuis la dernière guerre, la concurrence des bois exotiques pour les sciages feuillus et le chêne en particulier, est devenue très vive. Les prix ont relativement peu monté: la rationalisation des exploitations, l'emploi d'un plus grand nombre d'essences qui favorise

(17) Chiffre extrait de la Revue Forestière Française.

(18) O.E.C.E. — L'Industrie du Bois en Europe, 1953.

celle-ci, n'y sont pas étrangers. Mais le facteur le plus important qui ait joué dans ce sens est probablement la dure concurrence du Ghana et du Nigéria qui exploitent des peuplements neufs.

Il en reste que, sur le marché intérieur, mais plus encore à l'exportation, les sciages chêne risquent d'être sérieusement concurrencés et il n'est pas certain qu'une baisse ultérieure de leur prix leur permettra de regagner le terrain perdu si les consommateurs se sont familiarisés avec les essences tropicales.

7° SYNTHÈSE DE CES DONNÉES

Il est intéressant pour conclure ce chapitre de regrouper les données analysées ci-dessus en retraçant rapidement l'évolution du marché français des sciages chêne pendant la période étudiée. Cette synthèse est facilitée par les renseignements recueillis auprès de la Direction Générale des Eaux et Forêts.

En 1949, les transactions deviennent officiellement libres sur le marché intérieur français sous quelques réserves. Les Services d'économie dirigée (Production forestière) disparaissent. Les prix des sciages chêne demeurent stables — comme l'indice d'ensemble des prix des bois. L'indice général des prix accuse, lui, pendant le deuxième semestre, une tendance à la hausse. Sur le plan du commerce extérieur, les exportations sont à peine moyennes et les importations relativement très fortes du fait de l'apport de l'Allemagne.

Le fait important de *1950* est le déclenchement de la guerre de Corée qui crée une psychose de pénurie. Le bois est très demandé. L'activité économique générale s'accroît pendant le second semestre en France alors que nos exportations, sont, pour les sciages et traverses, en augmentation considérable sur l'année précédente. La hausse des prix des sciages est nette en milieu d'année. L'indice général des prix est au reste constamment croissant. Les grumes se vendent en octobre, en augmentation sur l'année précédente.

Mais c'est *1951* qui manifeste le plus important mouvement de hausse de la période étudiée: les prix montent constamment tout au long de l'année. Il faut bien remarquer d'ailleurs que ce phénomène est le même pour l'ensemble du système des prix si l'on en croit l'indice général. Mais alors que celui-ci indique un tassement en août et qu'il croît d'environ 25 %, l'indice d'ensemble des produits ligneux monte vertigineusement et presque sans répit pour doubler presque de valeur. Si la multiplication des transactions peut expliquer une partie de ce phénomène, il faut bien noter aussi que la confiance dans la monnaie est ébranlée. Le prix de l'or remonte. Il y a dans la hausse des prix du bois certaines causes d'ordre monétaire. L'augmentation du prix des sciages a, à nouveau, pour corollaire celle du prix des grumes. La machine s'emballé.

Le premier semestre de 1952 voit se maintenir les prix au plafond atteint. On peut pressentir la fin du processus cumulatif. Devant le péril de l'inflation galopante, le gouvernement a réagi: A la fin de 1951, le taux de l'escompte a été brutalement et considérablement accru. Le deuxième semestre marque une récession qu'attestent aussi bien l'indice de la production industrielle que celui des transports ferroviaires. Le prix de tous les produits ligneux, comme celui des sciages chêne, baisse, mais comme pour l'ensemble des prix français, cela n'annule qu'une partie de la hausse acquise l'année précédente. L'exportation, découragée par le haut niveau des prix, s'effondre. Aux ventes de bois sur pied, en octobre, les prix baissent.

Pendant le premier semestre 1953, les acheteurs de sciages ont réduit leurs commandes. Si le prix du chêne se maintient pour le premier choix, il baisse de 10 à 15 % pour les deuxième et troisième, alors que pour le hêtre, le peuplier, les résineux, les chablis provoqués par les tornades de fin 1952 entraînent parfois un effondrement complet des prix. Les stocks ne sont toutefois pas encore très importants.

En ce qui concerne plus spécialement les traverses, la S.N.C.F. maintient ses achats alors que la mévente sévit pour les produits secondaires de la forêt (bois de mine, bois de feu).

Les exportations restent notamment contingentées pour les grumes et sciages chêne et interdites pour les traverses chêne. En juin 1953, les contingents de grumes sont largement utilisés (71 %) et ceux de sciages à peine touchés (4,6 %). Ce dernier résultat tient à une faible demande mondiale, des prix trop élevés et des envois de mauvaise qualité.

L'offre dépasse la demande, mais surtout les trésoreries sont gênées par les restrictions bancaires et les achats inconsidérés de bois sur pied de 1951. Les prix aberrants de fin 1951 - début 1952 peuvent être considérés comme responsables de cette crise.

Cette situation n'évolue guère pendant le deuxième semestre. Les prix des qualités secondaires sont toujours en baisse, ce qu'attestent les ventes sur pied d'automne où seuls, les prix des meilleures catégories reprennent une partie du terrain perdu l'année précédente. La demande de sciages reste faible et la S.N.C.F. elle-même réduit considérablement ses achats de traverses. Des contingents sont ouverts pour l'exportation de ce produit. Un effort fiscal est consenti: la taxe temporaire du fonds forestier national est suspendue à l'exportation, entre autres pour l'exportation des sciages feuillus, traverses. La taxe de production est ramenée pour les bois bruts de scierie de 15,35 à 6,35.

Les contingents de grumes chêne, traverses sont largement utilisés (90 % et 82 %), mais ceux des sciages chêne très peu (12 %)

à fin décembre. L'activité économique générale semble d'ailleurs marquer le pas. En fin d'année, le taux de l'escompte est abaissé.

En 1954, on note toujours le difficile écoulement des qualités secondes, la forte réduction des achats de traverses par la S.N.C.F., la mévente des produits du taillis. Les bois sur pied se vendront en baisse pour les 2^e et 3^e catégories.

Les libérations à l'exportation sont décidées, notamment pour les sciages et traverses feuillues. Les exportations de grumes sont actives et portent, pour un faible pourcentage seulement, sur les belles qualités (La proportion, d'après les relevés de douane basés sur les prix, serait de :

44 % en qualité traverses et charpente,

49 % en qualité menuiserie ordinaire,

7 % en qualité ébénisterie, tranchage)

celles des sciages chêne s'accroissent.

La reprise est assez nette dans le cours du second semestre, les sciages s'écoulent mieux, les stocks sont faibles. A ce moment d'ailleurs, l'activité économique générale reprend et l'inflation semble provisoirement conjurée. Le chiffre des faillites est au maximum, conséquence de la récession et des mouvements de prix des années précédentes.

1955: La reprise continue. Elle intéresse l'ensemble de l'économie dans un climat de relative stabilité monétaire. Le prix des grumes est orienté vers la hausse. Le marché des sciages feuillus est actif. Les traverses sont largement exportées vers l'Espagne, l'Allemagne, l'Autriche. L'exportation est d'ailleurs en progression également pour les grumes et les sciages chêne. La France regagne le terrain perdu depuis 1951. En septembre 1955, l'exportation des traverses en bois durs est replacée sous contingent et pour bénéficiaire des licences de la campagne 1956-1957, les producteurs devront d'abord avoir fourni à la S.N.C.F. qui subit un déficit d'approvisionnement. A la fin de 1955, les ventes d'automne confirment la forte demande et la tendance à la hausse. Les beaux bois restent recherchés. Mais à la même époque, se manifeste une diminution des exportations, surtout du fait de la carence de la Grande-Bretagne qui est notre plus gros acheteur.

En 1956, si la production et les transactions continuent dans l'ensemble à croître, un certain ralentissement se manifeste sur le marché du bois qui est notamment moins actif à la fin du premier semestre pour les sciages ainsi que pour les traverses. Pour cet article, les exportations baissent, surtout du fait du contingentement. L'hiver rude a permis de résorber les stocks de bois de feu et le même phénomène se renouvelle à la fin de cette même année (conséquence de l'intervention de Suez qui a entraîné une pénurie de carburant).

Le mouvement de hausse des prix des sciages et des grumes déclenché l'année précédente paraît stoppé.

En 1957, le marché est encore actif mais les exportations reculent du fait du niveau élevé des prix français et du ralentissement d'activité économique à l'étranger. Les stocks restent toujours faibles.

Les prix des sciages montent depuis le milieu de l'été, mais il faut remarquer que des tendances inflationnistes renaissent. Le prix de l'or s'élève. Les autorités monétaires accroissent très fortement le taux de l'escompte.

En fin d'année, les bois sur pied accusent une hausse assez forte, notamment pour le chêne (15 % en forêt privée), mais le bois de feu est à nouveau frappé par la mévente.

*

**

Ayant ainsi, dans ce chapitre, rassemblé les données que nous a fournies la recherche sur les faits, nous allons essayer de les interpréter.

II. — Analyse de ces données Caractères du prix des sciages chêne

L'analyse des données qui viennent d'être rassemblées peut nous permettre de déterminer les caractères essentiels du prix des sciages chêne.

Certains d'entre eux sont déjà mis en évidence. L'étude de l'offre nous a montré qu'elle présente une élasticité faible à la hausse, plus grande à la baisse, une sensibilité à diverses influences (demande de produits concurrents dans la même qualité de bois, offre de produits de substitution), une relation étroite avec le marché des grumes.

Celle de la demande qui a des aspects très variés, a permis de conclure à des élasticités très différentes selon les compartiments, sans limite aussi nette à la hausse et également des sensibilités à de nombreux facteurs.

Enfin, dès l'examen de l'offre et de la demande, des liens étroits avec les phénomènes monétaires, la possibilité de spéculation ont été entrevus.

La courbe des prix des sciages chêne dénote des périodes d'emballément dont l'année 1951 est — sur le laps de temps envisagé — l'exemple le plus typique et que la synthèse conjoncturelle, qui clôt le chapitre précédent, a pu expliquer.

Cette même courbe a permis de déceler un mouvement saisonnier assez net pour préciser la relation qu'on vient de rappeler, avec le marché des grumes, corroborant par le déphasage constaté la théorie exposée pour l'établissement du prix d'achat des grumes par les scieurs.

Le parallélisme entre le mouvement des prix des sciages et des grumes n'est pas absolu: les catégories supérieures de bois sur pied accusent une hausse particulière même dans les années où le prix des sciages est stable. L'explication peut résider dans le fait que le prix repéré pour les sciages est celui des plots charpente, alors que les billes très étoffées donnent une qualité plus appréciée et plus recherchée.

Il n'en reste pas moins que les liens sont suffisamment nets pour laisser craindre l'instauration de processus cumulatifs de hausse.

Il apparaît qu'arrivé à ce point de notre étude, on puisse opérer des regroupements pour apporter plus de précision sur l'influence de divers facteurs intervenant dans le comportement du prix des sciages chêne et par là, déceler certaines de ses particularités.

Nous allons examiner les rubriques suivantes :

- Influence de l'importance de l'offre et de la demande.
- Rapports avec les éléments de la conjoncture financière. Dans quelle mesure la spéculation joue-t-elle sur le marché du bois ?
- Prix des sciages de chêne et niveau des prix français.

1° INFLUENCE DE L'IMPORTANCE DE L'OFFRE ET DE LA DEMANDE

Il serait extrêmement intéressant de chiffrer les volumes de l'offre ou de la demande et d'établir les rapports qui les lient aux prix, ce qui permettrait notamment de faire des calculs d'élasticité. Malheureusement, pour le cas le plus général — celui des plots —, l'offre et la demande émanent d'un très grand nombre de parties dont les rencontres sont fractionnées dans l'espace. Rappelons aussi qu'il s'agit d'un produit sans grande homogénéité. Tout cela rend difficile l'analyse quantitative. L'intérêt du prix publié par l'I.N.S.T.E. est surtout d'indiquer les tendances du prix des plots chêne à un moment donné — ce qui permet d'utiles comparaisons d'ordre qualitatif avec les éléments de la conjoncture du marché, et au mieux de fixer quelques ordres de grandeur.

Nous verrons ultérieurement que pour certains cas déterminés, il est possible d'établir des relations précises entre prix et offre, mais nous sommes dans ce chapitre sur un plan plus général.

Remarquons, par ailleurs, que l'interférence de phénomènes monétaires — notamment la dépréciation du franc qui est d'une importance variable pendant la période étudiée — rendrait délicate l'interprétation des rapports chiffrés qu'on pourrait établir.

Si les courbes d'offre et de demande en fonction du prix nous échappent, nous avons par contre pu établir certains rapports entre prix et quantités commercialisées. Nous en avons tiré la conclusion que les prix varient beaucoup plus que les quantités, ce qui corrobore l'idée que l'élasticité de l'offre est faible à la hausse.

On peut penser que le volume de la demande suit la même marche que l'activité générale, mais que certains secteurs étant très consommateurs de bois, on doit leur attacher une importance particulière : c'est le cas du bâtiment. L'indice du prix des sciages chêne peut avoir une corrélation plus étroite avec l'indice de production de ce secteur qu'avec l'indice d'ensemble de la production industrielle. Pour établir des comparaisons utiles, il paraît opportun de diviser la période étudiée en deux sous-périodes, séparées par une

récession passagère. Dans chacune de ces deux sous-périodes, les grandeurs en cause varient dans le même sens et aucune discontinuité n'affecte les rapports entre les chiffres.

Dans ces conditions, on est amené à dresser le tableau suivant (les valeurs des indices sont les moyennes annuelles):

	1949	1952	1953	1957
Indice du prix des sciages chêne:				
Valeur de l'indice	100	211,21	205,5	254,5
Pourcentage de hausse	111 %		24 %	
Indice d'ensemble de la production industrielle:				
Valeur de l'indice	122,75	144	139,92	197,58
Pourcentage de hausse	17 %		41 %	
Indice de Production Bâtiment et T.P.:				
Valeur de l'indice	125,16	138,66	135	152
Pourcentage de hausse	11 %		13 %	

Mais l'interprétation ne peut être faite sans mettre en cause l'influence du commerce extérieur.

A partir des statistiques douanières, en retranchant les importations des exportations et en prenant pour passer du tonnage au volume, un coefficient de 1.4 (utilisé par le Service des Eaux et Forêts), on arrive aux résultats suivants:

1949: excédent des exportations sur les importations	85 400 m ³
soit 13 % de la quantité totale commercialisée.	
1950: excédent des exportations sur les importations	226 800 m ³
soit 34 % de la quantité totale commercialisée.	
1951: excédent des exportations sur les importations	132 440 m ³
soit 19 % de la quantité totale commercialisée.	
1952: excédent des exportations sur les importations	46 060 m ³
soit 8 % de la quantité commerciale utilisée.	
1953: excédent des exportations sur les importations	43 400 m ³
soit 5 % de la quantité totale commercialisée.	
1954: excédent des exportations sur les importations	83 020 m ³
soit 9 % de la quantité totale commercialisée.	
1955: excédent des exportations sur les importations	131 880 m ³
soit 15 % de la quantité totale commercialisée.	
1956: excédent des exportations sur les importations	71 120 m ³
soit 8 % de la quantité totale commercialisée.	

Les pourcentages de la période 1949 à 1952 inclus sont surévalués, car il faut se souvenir que jusqu'à cette date, les chiffres des quantités commercialisées étaient bruts; aucune des corrections ap-

portées ultérieurement par le Service des Eaux et Forêts et qui majoraient les résultats des déclarations de producteurs, ne les affectait : Les comparaisons à l'intérieur de l'ensemble de la période étudiée, sur la base de tels chiffres, sont donc difficiles.

Il n'en reste pas moins qu'en 1950, 1951 et 1955, les quantités exportées ont été suffisamment importantes pour qu'elles incitent les prix à la hausse. Elles s'ajoutent en effet à la demande intérieure pour un chiffre supérieur à celui qui paraît être la norme, laquelle semble se situer entre 40 000 et 80 000 m³.

L'exportation peut aussi intervenir indirectement sur le prix des sciages quand elle intéresse de gros volumes de grumes, en rendant plus onéreux le coût de la matière première. Dans la période étudiée, les exportations de grumes ont été fortes en 1951 et depuis 1954.

En regroupant ces diverses données, on est amené à dire que dans la première sous-période, le prix des sciages chêne s'est accru de 111 %, alors que les deux indices de production n'ont progressé que de 11 et 17 %, mais que l'exportation a été spécialement forte en 1950, année de démarrage de la hausse, et 1951 où des phénomènes monétaires sont venus donner à cette hausse une ampleur considérable dépassant le résultat de la seule confrontation des volumes de l'offre et de la demande.

Dans la seconde sous-période, le prix des sciages chêne s'est accru de 24 %, l'indice d'ensemble de la production industrielle de 41 % et celui du bâtiment de 13 %.

Nous devons remarquer aussi que 1955 marque une pointe pour l'exportation qui coïncide avec le démarrage de la hausse des prix.

On a vu précédemment que les quantités totales commercialisées n'ont présenté de différences notables avec la moyenne de position de chaque sous-période qu'en 1951 (+ 6 %) et 1953 (— 10 %). L'offre est difficilement extensible. Avec un certain hystérésis, les quantités commercialisées s'accroissent en 1951, un an après le démarrage brutal de l'exportation, et à partir de 1954 se maintiennent après avoir augmenté, à un chiffre sensiblement constant.

Avec beaucoup de prudence, on est amené à donner l'interprétation suivante : Sous l'effet d'un accroissement de la demande, l'offre devient un peu plus forte, elle plafonne. Les mouvements de la consommation intérieure, qui suivent le développement de l'activité économique, sont relativement lents. La pression qu'ils peuvent exercer sur les prix arriverait vraisemblablement à la longue à faire monter ceux-ci très haut si les produits de substitution — dont les bois exotiques — ne venaient apporter un complément d'offre.

On peut préciser cependant que c'est l'activité du bâtiment qui est l'élément le plus représentatif de la demande de sciages. Sur

la seconde sous-période étudiée, il est en effet probable que le jeu de la substitution des produits n'aurait pu suffire à faire face au considérable et rapide accroissement de la production d'ensemble, alors qu'il a pu parer à celui, modéré, de la marche générale du bâtiment.

La demande extérieure se manifeste, elle, plus brutalement : elle résulte de modifications de la réglementation des échanges, d'un rapport de prix avec certains pays étrangers (que des dévaluations, par exemple, rendent soudain). De ce chef, elle est — surtout à la hausse — un facteur de modification rapide du prix.

La recherche sur les faits nous a appris que les échanges intra-européens sont beaucoup plus importants maintenant qu'avant guerre, dans le domaine qui nous concerne. La demande extérieure peut donc influencer beaucoup plus qu'autrefois sur les prix.

2° LES RAPPORTS AVEC LES ÉLÉMENTS DE LA CONJONCTURE FINANCIÈRE DANS QUELLE MESURE LA SPÉCULATION JOUE-T-ELLE SUR LE MARCHÉ DU BOIS ?

L'étude de la conjoncture nationale et la synthèse qui clôt le précédent chapitre nous ont montré l'influence des poussées inflationnistes et des facilités de crédit sur l'allure générale du marché. Elles ont sur celui du bois une influence analogue à celle constatée sur la plupart des autres secteurs de l'économie et nous n'y reviendrons pas ici. Mais par contre, il est intéressant de savoir dans quelle mesure joue la spéculation sur le prix des sciages chêne. Cette question se pose naturellement si l'on a présent à l'esprit le fait qu'il s'agit de produits aisés à stocker. De ce fait, le bois est une valeur refuge comme l'or, mais en outre, pendant le temps de stockage, il acquiert du fait du séchage une plus-value qui peut indemniser de l'immobilisation du capital.

Parmi les éléments de la conjoncture financière, nous avons retenu le *prix de l'or*. Sur le tableau X, nous avons porté la différence entre l'indice de ce prix (sur la base 100 pour la moyenne 1949) et celui du prix des sciages chêne, en valeur absolue et en pourcentage par rapport à ce dernier. Le résultat est affecté du signe — quand l'indice du prix des sciages chêne est le plus faible, et du signe + quand il est plus fort.

Les chiffres montrent que la différence, négative début 1949, devient, après une brève période d'incertitude, constamment positive. Sa valeur croît jusqu'à atteindre son maximum en 1957.

Il ne faut pas oublier qu'au début de 1949, le prix de l'or était particulièrement élevé et que dans toute cette année il a accusé une très forte irrégularité. Les chiffres de 1949 ne se sont jamais re-

trouvés par la suite. Ce qui est remarquable, c'est que la hausse du prix des sciages chêne a été, pendant la période d'inflation qui va du milieu de 1950 au début de 1952, beaucoup plus forte que celle de l'or et que ce niveau n'a que légèrement baissé pour être à nouveau dépassé au milieu de l'année 1955, alors que le prix de l'or ne remonte que lentement. Dans l'ensemble, le prix des sciages s'est élevé infiniment plus que celui de l'or pendant la période étudiée.

Nous venons de voir que l'étude du volume de la demande peut apporter une justification partielle des mouvements de prix, mais nous avons constaté que l'ampleur de la hausse de 1951 manifestait l'intervention de causes d'ordre monétaire. C'est sans doute la conjugaison des deux phénomènes : forte demande et dépréciation monétaire qui, en définitive, jouant dans le même sens, expliquent la grande différence constatée. Il faut rappeler que les autorités monétaires interviennent directement sur le marché de l'or pour tenter de stabiliser le prix de ce métal, alors que le prix des bois n'a été bloqué qu'en août 1952. L'influence de la dépréciation était donc par surcroît, plus vive sur le prix des sciages chêne que sur celui de l'or.

Ce qui est plus singulier, c'est que la récession qui a suivi et le raffermissement de la monnaie n'aient pas provoqué une baisse plus forte du prix des sciages. Sans doute, la considérable valorisation des stocks des entreprises résultant de la hausse des prix a-t-elle permis à une grosse partie d'entre elles de maintenir leur position en dépit de cette récession. Mais la baisse modérée du prix des bois sur pied en 1952, suivie de nouvelles hausses — conséquence de la forte concurrence à l'achat de la matière première — explique-t-elle aussi ce résultat.

En résumé, ceux qui ont habilement conservé leurs stocks pour les vendre au moment opportun, ceux aussi qui ont acheté leurs bois sur pied en 1951 sans emballement — réduisant au besoin leur activité —, conscients qu'ils étaient que la hausse connaîtrait un plafond prochain dans le temps, ceux-là ont pu d'abord s'enrichir et conserver ensuite cet acquis.

Nous avons vu dans le chapitre précédent que les autres, pour avoir trop joué la hausse, ont été acculés à la faillite.

Quoi qu'il en soit de la position individuelle des entrepreneurs, le marché des sciages chêne s'est montré, depuis 1950 et notamment dans les années 1951 et 1952, plus spéculatif que celui de l'or. Dans les toutes dernières années, il apparaît, le pourcentage de différence entre les indices se stabilisant pour décroître légèrement, que cette différence tend à s'atténuer.

Le calcul des standard - déviations d'indices des prix de l'or et des sciages chêne donne respectivement :

10,95 et 50,65

ce qui fournit une intéressante confirmation.

Un retard entre le prix des sciages et celui de l'or au sortir de la période de taxation peut d'ailleurs apporter un correctif à cette conclusion. Nous aborderons cette question dans le prochain sous-chapitre.

Un second correctif naît de la remarque déjà faite sur le prix anormalement élevé de l'or en début 1949. La spéculation a joué sur le métal jaune de façon démesurée jusqu'à cette date et le calme relatif qui a suivi ne peut être interprété comme une caractéristique habituelle de son marché.

Il y a donc lieu de n'attacher qu'une importance relative aux enseignements tirés de cette mise en parallèle des prix du chêne et de celui de l'or.

Une autre comparaison intéressante peut être établie avec l'indice des *valeurs mobilières à revenu variable*. Certaines études visant le cas des bois sur pied ont été publiées (1). C'est que la forêt constitue un placement et qu'elle peut faire l'objet d'achat spéculatif.

Ce fait n'est pas sans action sur le prix des sciages, mais nous voulons ici comparer plus directement ce dernier avec les mouvements qui ont affecté les valeurs françaises à revenu variable.

Nous avons, dans ce but, groupé les éléments chiffrés dans un tableau conçu de la même façon que celui établi en vue des comparaisons avec le prix de l'or (cf. tableau XI).

Pendant les deux premières années de la période étudiée, la Bourse a été stagnante. Vers la fin de 1951, son essor commence, mais c'est surtout à la fin de 1954 qu'elle atteint un niveau déjà élevé. Au milieu de 1957, celui-ci est au maximum, l'indice a plus que quadruplé par rapport à la moyenne de 1949.

Ce que nous savons du mouvement des prix des sciages chêne nous permet de comprendre pourquoi leur indice — qui était de fin 1949 au milieu de 1954 supérieur à celui des valeurs à revenu variable — devient à cette date plus petit et la différence en valeur absolue et en pourcentage beaucoup plus grande lorsqu'elle devient négative.

Cette vertigineuse ascension des valeurs mobilières s'explique par la large expansion économique — dont l'indice de la production d'ensemble est le témoin le plus net — ainsi que par certaines causes occasionnelles, notamment la spéculation dans le groupe des pétroles.

(1) Cf. PERROT: « Prix des bois et valeurs mobilières » dans la Revue Forestière Française d'octobre 1957.

Elle a été de pair avec une désaffection temporaire pour l'or.

Le calcul de la standard déviation donne un résultat éloquent : 103,47, que l'on rapprochera du chiffre avancé précédemment pour les sciages chêne (50,65).

Ce que nous pouvons retenir ici c'est que le caractère spéculatif du marché des sciages chêne que nous avons cru pouvoir déceler précédemment semble dépassé par celui que manifeste le marché des valeurs mobilières. Toutefois, il apparaît que le premier ait anticipé sur le second, en 1950 et 1951, parce qu'alors y intervenait pour une part la notion de valeur refuge.

Par la suite, le second l'a facilement et largement dépassé parce que le prix des sciages, arrivé à un niveau déjà trop élevé qui décourageait la demande, ne pouvait plus progresser que lentement.

Ces résultats ont aussi une origine dans le fait que le marché du bois est affaire de professionnels et de ce chef plus restreint que celui des valeurs mobilières sur lequel tout un chacun peut être amené à acheter ou vendre. Si 1951 montre que la corporation du bois peut manquer de sagesse, elle a eu par la suite un comportement plus pondéré que celui du monde de la Bourse.

Arrivé à ce point de notre exposé, une question se pose sur la valeur de cette spéculation propre au marché du bois. On peut dire qu'une spéculation est mauvaise dans la mesure où elle traduit une défiance à l'égard de la monnaie et que, par contre, elle est saine, lorsqu'elle vise à parer à des mouvements entrevus à terme et ayant des causes purement économiques.

Nous pensons que dans l'espèce, il faut répondre d'une façon nuancée car l'une et l'autre semblent être intervenues.

1951 montre les deux actions concomitantes : défiance à l'encontre du franc et spéculation également basée sur l'orientation prévisible des marchés après le déclenchement de la guerre de Corée. Par la suite, il apparaît que la préoccupation monétaire soit hors de cause, sauf vers la fin de la période.

Les tableaux des variations entre indices de prix qui dénotent le rapide accroissement de celui des sciages chêne même par rapport à celui de l'or pendant les années 1950 et 1951, puis la stabilité de cette variation en pourcentage par la suite confirment cette interprétation.

Le retard que prend à partir de 1954 l'indice des prix des sciages par rapport à celui des valeurs mobilières manifeste — à notre avis — la différence de comportement de l'industrie en général et des professions du bois, le rythme de croissance étant beaucoup plus faible pour celle-ci que pour celle-là. On spéculé sur les valeurs mobilières, mais au moment où la monnaie est raffermie, si la capitalisation boursière augmente, c'est pour tenir compte du dévelop-

pement de la production. Le prix du bois lui, reste stable, car aucun facteur économique n'en autorise plus aucun accroissement et dans le même temps, la mauvaise spéculation sur la dépréciation monétaire a disparu.

3° PRIX DES SCIAGES DE CHÊNE ET NIVEAU GÉNÉRAL DES PRIX FRANÇAIS

Si l'indice du prix des sciages chêne présente des mouvements propres comme le mouvement saisonnier qui a été précédemment décelé — et certaines périodes de stabilité assez longues, l'allure générale de son évolution a des analogies avec celle de l'indice général des prix. Les mouvements importants de hausse se situent sensiblement aux mêmes époques — 1950 - 1951 et depuis le second semestre de 1955 — avec toutefois, pour l'indice de prix des sciages chêne, un démarrage plus tardif en 1950 et l'absence du répit qui, durant l'été 1951, affecte l'indice général.

Mais ce qui diffère, c'est essentiellement l'ampleur de ces mouvements. Un tableau de comparaison, établi comme au sous-chapitre précédent, met ce fait en évidence (cf. tableau XII). La différence en valeur absolue, négligeable au début de la période, accuse un premier maximum relatif en 1952 et finit par dépasser la centaine en 1957.

Sur la base 100 en 1949, l'indice général des prix de gros atteint 164,4 et celui des sciages chêne 267. L'écart est considérable.

Il faut remarquer que l'indice de prix des sciages chêne a eu une marche très voisine de celui d'ensemble des produits du groupe bois. Cette question a été évoquée dans la recherche sur les faits.

On retiendra surtout ici qu'en juin 1950, l'indice chêne, brusquement augmenté de 25 %, est supérieur d'environ 20 % pendant les mois qui suivent à l'indice d'ensemble bois qui n'a pas accusé une hausse de la même ampleur. Puis, fin 1951, l'indice d'ensemble a une progression rapide telle qu'il dépasse l'indice des sciages de chêne d'environ 5 % jusqu'à mai 1952. Les valeurs des deux indices se rejoignent pendant l'été et depuis cette date, c'est à nouveau l'indice chêne qui reste le plus élevé, mais la différence ne dépasse toutefois jamais 10 %.

Les écarts n'ont donc pas la même ampleur que dans la comparaison établie entre l'indice général des prix de gros et celui des sciages chêne, et cela prouve que le prix de ces derniers a été entraîné dans un mouvement d'ensemble propre à la catégorie de produits à laquelle ils appartiennent. La hausse que l'on constate entre 1949 et 1951 sur le marché du bois peut être interprétée comme indiquant que l'économie de répartition et la taxation y mainte-

naient l'ensemble des prix à un niveau trop bas. L'ajustement qui a suivi a été rendu difficile par la fin des exploitations françaises en Allemagne, l'importance de la demande et la dépréciation monétaire. Il s'est fait à un niveau trop élevé puisque les produits de substitution du chêne — dont les bois exotiques — viennent le concurrencer.

Remarquons toutefois pour terminer, que sur la base 100 en 1938, l'indice général des prix de gros est en 1949 a une moyenne de 1 917, alors que celui d'ensemble du bois est à 1 167.

Or, l'année 1949 a été reprise comme base pour déterminer par la suite la valeur des indices. La base du prix des bois est donc inférieure de 39 % à celle de l'indice général des prix de gros (sur laquelle on calcule ce pourcentage).

A la fin de la période, on trouve l'indice d'ensemble pour le bois à 247, alors que l'indice général des prix de gros est à 164,4. Le premier est alors supérieur de 50 % au second.

Mais la comparaison ne doit être faite qu'avec beaucoup de prudence, car il s'agit d'indices synthétiques dont la composition a varié et les calculs de changement de base sont délicats (2). On peut l'établir en multipliant la valeur du rapport des indices en 1949 sur la base 100 en 1938 par celle qu'il atteint en 1957 sur la base 100 en 1949. On obtient 0,91.

Cela signifie que le prix des bois a sensiblement rattrapé le retard que lui avait fait prendre la taxation par rapport au niveau général des prix français.

*
**

L'analyse qui vient d'être faite doit être accueillie avec les réserves qu'impose le caractère des données rassemblées dans le chapitre précédent.

Tout d'abord, l'indice I.N.S.E.E. utilise à juste titre une qualité très courante sur le marché des sciages chêne mais pour laquelle, comme nous l'avons vu en étudiant la connaissance des

(2) De tels calculs sont d'autant plus délicats que les conditions économiques varient et que notamment, se produit une adaptation des productions et des consommations aux mouvements de dispersion des prix, ainsi que le note l'I.N.S.E.E. (Bulletin mensuel de 1951). Pour en tenir compte, cet organisme a calculé le niveau qu'auraient eu en 1949 les nouveaux indices sur une base 1 en 1938 et présente des coefficients de raccords utilisables uniquement pour la comparaison 1938-1949. Ces coefficients sont la moyenne géométrique des valeurs fournies par les deux méthodes de calcul (anciens indices base 1 en 1938 et nouveaux indices base 1 en 1938).

De telle moyennes, qui tiennent compte des conditions économiques de 1938 et de 1949, donnent ainsi une estimation du niveau moyen des prix dans les principaux secteurs en 1949 par rapport à 1938.

Leur valeur est, pour l'indice d'ensemble des prix de gros : 18,5
pour l'indice bois : 16,3

cours, il existe un éventail de prix variant selon les régions, les lots, etc... Une offre et une demande atomiques et visqueuses, portant sur une marchandise hétérogène, ne peuvent aboutir à un cours de transaction unique sur le plan national.

Le prix de gros publié par l'I.N.S.E.E. résulte des chiffres obtenus par le Ministère des Affaires économiques. Celui-ci tient compte, pour une large part, des cotations obtenues dans les Bourses des bois et également des résultats des enquêtes économiques dans l'ensemble de la France.

Pour déterminer les caractères principaux de l'évolution du prix des sciages chêne, il ne pouvait être question de faire entrer en ligne de compte les données, souvent très floues, au niveau des diverses régions. Une moyenne nationale qui reflète la tendance générale est de beaucoup préférable. Mais si les conclusions que nous avons pu dégager ne peuvent de la sorte qu'avoir une valeur relative, elles peuvent fournir les hypothèses de travail pour parvenir à cerner le problème lorsque la précision des données sera meilleure.

Par ailleurs, d'autres produits que les plots, notamment les frises pour parquets, les sciages avivés pour l'aménagement, etc..., font l'objet de transactions entre acheteurs et vendeurs nombreux. Ils peuvent, comme le plot charpente, justifier une étude contribuant à préciser certains caractères du prix des sciages chêne. Notamment, les phénomènes de concurrence à l'intérieur d'une même qualité, de complémentarité des types de débits pourraient être mieux connus. Malheureusement, les données manquent pour mener à bien un tel travail.

Par contre, ainsi que nous l'avions vu en évoquant la structure de la demande, divers produits sont soumis au monopsonne ou à l'oligopsonne : planches pour fonds de wagons, traverses.

Nous allons les aborder dans le cadre des interventions sur le marché, l'acheteur jouant ici un rôle prépondérant.

QUATRIÈME PARTIE

LES INTERVENTIONS

Évoquer les interventions sur le marché des sciages chêne c'est aborder des domaines très variés. Aussi bien nous limitons-nous dans ce qui suit à celles qui nous ont paru les plus dignes d'intérêt. Elles sont soit actuelles, soit potentielles.

Dans le premier groupe, on songe d'abord à la législation sur les prix qui a été largement développée ces dernières années.

La prépondérance d'un acheteur sur le marché d'un article déterminé nous permet d'étudier deux autres cas actuels d'intervention.

Tout d'abord, l'entente entre les réseaux de chemins de fer de divers pays afin de normaliser les achats de traverses pour voie de chemin de fer. (Nous classons les traverses en chêne parmi les sciages car leur fabrication est, pour la plus grande part, effectuée maintenant en scierie, les traverses dites « forestières » n'étant plus guère « façonnées » sur coupe par suite de la rareté et du coût de la main-d'œuvre spécialisée.)

Ensuite, l'analyse des méthodes d'acquisition de planches en chêne pour fonds de wagon par la S.N.C.F. nous permet de saisir à la fois le comportement de l'acheteur monopsonique et des vendeurs de ce produit.

Parmi les possibilités d'intervention, nous avons jugé utile de traiter celles qui peuvent être prises dans le cadre professionnel pour pallier certains déséquilibres que nous exposerons.

Nous verrons par ailleurs que les procédés actuels de vente de la matière première sont susceptibles de modifications qui, en définitive, contribueraient à régulariser les cours des sciages.

I. — Les interventions réglementaires sur les prix

Nous retracerons brièvement, tout d'abord, les principales étapes de la législation des prix entre 1949 et 1957, puis nous verrons dans quelle mesure elle a été respectée dans les faits.

1° LES DISPOSITIONS RÉGLEMENTAIRES

Lorsque commence la période où se situe notre étude, le régime de la taxation, issu de l'économie de répartition, cesse.

Par arrêté n° 20 292 du 11-5-49 (art. 4), les prix des services et produits d'exploitations forestières et de scieries peuvent être librement débattus entre acheteurs et vendeurs, tant à la production qu'au stade de la distribution. Toutefois, l'article 1 place un certain nombre de ces produits, dont les traverses, bois sous-rail et sciages chêne, sous le régime de la liberté contrôlée lorsqu'ils sont destinés aux Administrations d'État et grands services publics.

De ce fait, dans ce dernier cas, ils entrent dans le champ d'application du décret n° 49-47 du 12-1-49 article 2 prévoyant que les prix des produits soumis au régime de la liberté contrôlée ou hors taxation sont maintenus au niveau au plus égal à celui pratiqué le 31-12-1948, taxes comprises. Par conséquent, l'augmentation de 2,5 % de la taxe à la production qui a été portée de 10 à 12,5 %, reste à la charge du vendeur.

Par dérogation, il est admis que les prix codifiés hors taxes seront affectés de l'incidence de la nouvelle taxe à la production.

Le 9-6-50, l'arrêté 21 003 met hors taxation tous les sciages (sauf bois sous-rail), destinés aux administrations et services publics. Ils sont soumis aux arrêtés suivants :

1° n° 20 378 du 21-6-49 (B.O.S.P. du 24-6-49)

« Les prix des produits hors taxation sont maintenus au niveau atteint le 31-12-1948, taxes comprises, sauf ajustements résultant de la modification des éléments du prix de revient hors taxes ».

2° n° 20 879 du 9-3-50

qui rend licite l'incidence (1,17 %) de la hausse de la taxe à la production (portée de 12,5 à 13,5 %) sur les prix, restant entendu que la précédente majoration de 2,5 % est toujours à la charge des vendeurs.

En dépit de l'arrêté n° 20 378, des restrictions sont apportées à l'ajustement des prix résultant de la modification des éléments du prix de revient. On peut citer :

1° l'arrêté n° 20 338 du 31-5-50 qui interdit de tenir compte dans les prix hors taxation de la majoration de salaires de 5 % accordée en février ;

2° la circulaire du 22-8-50 (B.O.S.P. du 22-8-50) : La répercussion sur les prix de cette majoration n'est plus interdite, mais ne peut être intégrée qu'en valeur absolue.

Le niveau maximum des prix ayant été ainsi déterminé, l'arrêté n° 21 339 du 13-10-1950 les bloque au 1-7-50, n'autorisant leurs nouvelles variations qu'en fonction de celle des salaires ou matières

Ces dernières ayant abouti à des hausses que le gouvernement jugea nécessaire d'enrayer, un arrêté de blocage (n° 22 253) parut le 11-9-52 (B.O.S.P. du 12-9-52) : Les prix de vente à la production et aux différents stades de la distribution de tous produits ne peuvent être supérieurs au niveau atteint le 31-8-52, toutes taxes comprises.

Il convient de faire les observations suivantes :

- La limitation est appréciée par rapport aux prix pratiqués par chaque entreprise au 31-8-52.
- Le prix limite pourra être obtenu en réévaluant au 31-8-52, à l'aide des formules de révision habituelles, les prix des marchés passés antérieurement.
- Si un vendeur avait, avant le 31-8-52, consenti, pour certains produits ou services, un prix inférieur au prix normal à cette date, il pourra arriver que, dans un appel à la concurrence postérieur au 31 août, il puisse, tout en étant le moins-disant, offrir un prix supérieur à celui qu'il avait antérieurement réévalué au 31 août. Cette offre peut être acceptée sous la double réserve que :
 - d'une part, le prix du nouveau marché ne soit pas supérieur aux prix normalement pratiqués au 31 août pour des prestations identiques ;
 - d'autre part, les acheteurs justifient le caractère exceptionnellement bas du prix consenti avant le 31 août 1952 par le vendeur intéressé.
- Cet arrêté n'est pas applicable aux prix CAF ou franco frontière des produits importés.

Conformément à ce dernier arrêté, la note 98-1 du 10-10-1958 du Secrétariat d'Etat aux Affaires Economiques interdit l'incidence sur les prix des marchés de toute nature de l'application du décret n° 53 701 du 9-8-53, obligeant les employeurs à participer à l'effort de construction par une contribution de 1 % des salaires payés.

Les prix étant ainsi bloqués à la hausse, l'évolution de l'activité économique conduisit à une baisse des cours de certains produits que l'Administration voulut fixer. Dans ces conditions, fut pris l'arrêté n° 22 666 du 17-2-54 (B.O.S.P. du 19-2-54) : Les prix et les marges commerciales, toutes taxes comprises, de tous produits et de tous services, ne peuvent être supérieures, tant à la production qu'aux différents stades de la distribution et de la prestation, à ceux pratiqués, dans le cadre de la réglementation en vigueur, le 8 février 1954, toutes taxes comprises.

Remarquons que les majorations des prix CAF ou franco frontière des produits importés peuvent être répercutés en valeur absolue.

Désirant augmenter les ressources fiscales, le gouvernement modifia, en deux étapes, le régime des impositions sur les ventes :

1° le 1-7-1954, la taxe à la production de 6,35 % (taux réduit pour les sciages) fut remplacée par la taxe à la valeur ajoutée au taux de 7,50 % (taux réduit).

2° le 1-7-55, la taxe de transaction était supprimée, cependant que la taxe à la valeur ajoutée (taux réduit) était portée à 10 %.

Les charges financières qu'elles imposèrent furent partagées entre vendeurs et acheteurs, les premiers obtenant l'autorisation de répercuter une partie de l'incidence sur leurs prix de vente. Ces dérogations à l'arrêté de blocage n° 22 666 furent prises par :

1° l'arrêté n° 22 854 du 5-9-54 (B.O.S.P. du 17-9-54) = hausse autorisée de 0,50 %.

2° l'arrêté n° 23 123 du 21-6-55 (B.O.S.P. du 12-9-55) = hausse autorisée de 0,60 %.

Devant la montée des prix qui s'est manifestée depuis le 8-2-54, leur blocage fut rappelé à deux reprises :

1° par l'arrêté n° 23 396 du 19-7-56 (B.O.S.P. n° 14 du 21-7-56)

— confirmation du blocage au niveau atteint le 8-2-54 pour les prix de tous les produits et services qui n'ont pas fait l'objet de dérogation à l'arrêté de blocage n° 22-666 du 17-2-54,

— blocage au niveau atteint le 15-6-56 des prix de tous les produits et services qui ont bénéficié d'une dérogation à l'arrêté n° 22 666 du 17-2-54 (y compris ceux mis en liberté totale entre le 17-2-54 et le 19-7-56)

— exception pour les produits importés.

2° par l'arrêté n° 23 716 du 27-8-57 (B.O.S.P. du 30-8-57)

— blocage au niveau licite atteint le 31-7-57 des prix et marges commerciales, toutes taxes comprises

— exception pour les produits importés.

Toutefois, reconnaissant les nouvelles hausses effectivement intervenues et dans le cadre de l'« opération vérité », l'arrêté n° 23 808 du 14-12-1957, art. 3, stipule que, « par dérogation aux

dispositions de l'arrêté n° 23 716 du 27-8-57, les prix limites de vente à la production des produits d'exploitations forestières et de scieries... sont ceux qui figurent aux barèmes déposés au Secrétariat du Comité National des Prix... ».

Ce barème fixe comme suit les majorations applicables aux prix licites au 31-1-57 pour les sciages feuillus (chêne) :

Classement I :	
Ebénisterie	35 %
Classement II :	
Ménuiserie et Charpente choisie	25 %
Classement III :	
Charpente ordinaire et Traverses	18 %

2° LEUR INCIDENCE SUR LE NIVEAU RÉEL DES PRIX

Pour répondre à cette question, ce sont surtout les arrêtés de blocage successifs qui doivent être pris en considération et confrontés avec le comportement du prix des sciages chêne publiés par l'I.N.S.E.E.

Jusqu'en juillet 1955, ceux-ci se trouvent au-dessous du niveau maximum atteint en 1952, puis le franchissent à cette date, bien que les arrêtés de 1954 aient ramené le maximum licite à un chiffre plus faible (niveau au 17 février 1954) majoré seulement de très légères dérogations fiscales (0,50 et 0,60). On peut dire qu'à partir de l'été 1955, les prix pratiqués couramment sont illicites. Les deux rappels ultérieurs sont sans effet, puisque, réglementairement, le prix des sciages défini par la référence I.N.S.E.E. ne devrait pas dépasser toutes taxes comprises, 17 502 F.

Or, il est, en juillet 1956 (premier rappel) à 21 429 et en août 1957 (second rappel) à 22 015 F.

La majoration accordée par le barème prévu à l'arrêté du 14-12-57 est de 25 % pour les sciages chêne en qualité charpente, ce qui nous donne sur la base du prix de février 1954, 21 877 F, mais à la même date, le prix publié par l'I.N.S.E.E. est de 23 205 F.

Par conséquent, cette dernière dérogation n'a légalisé qu'une partie de la hausse.

Il faut bien conclure que dans l'ensemble, les dispositions réglementaires ont été impuissantes à empêcher la hausse des prix. Mais il faut aussi se souvenir que sur les bases d'avant-guerre, les prix des bois marquaient encore, fin 1957, un retard appréciable par rapport à la moyenne générale des prix de gros.

Les causes du non respect des textes par la profession sont nombreuses, mais celle qu'on met le plus fréquemment en avant est le prix excessif des bois sur pied. Nous verrons plus loin si des interventions sont possibles et souhaitables sur ce point.

II. — L'entente des acheteurs sur le marché français des traverses feuillues blanches

1° LES RAISONS DE L'INTERVENTION

A l'issue de la dernière guerre, les besoins de la S.N.C.F. en bois sous-rail (traverses, bois d'appareils) étaient très grands; la forte demande de bois de chauffage en réduisait alors, l'offre. L'exportation en avait été interdite ou restreinte par le gouvernement français.

La S.N.C.F. ayant reconstitué ses stocks et les prix manifestant une tendance — d'ailleurs faible — à la baisse, l'exportation en fut librement autorisée pour toutes les catégories de traverses le 30 novembre 1954.

Mais si jusqu'à cette date, l'Espagne, les Pays-Bas, la Belgique, la Suisse, importaient de France des traverses feuillues, seules et en quantité limitée, l'Allemagne, puis l'Autriche s'adressent à ce moment à notre pays.

Or, les traverses sont, pour une grande part, un sous-produit tiré des dernières surbilles de l'arbre. L'offre en est donc relativement indépendante de la demande, mais, de ce fait, tout accroissement de celle-ci conduit à une hausse exagérée des prix. Très souvent, en outre, dans ce cas, des intermédiaires viennent apporter un élément supplémentaire de perturbation sur le marché.

C'est pourquoi la libération d'exportation qui avait été décidée entraîna une rupture des livraisons à la S.N.C.F. dont les contrats datant de fin 1954 avaient été conclus à des prix plus faibles que ceux pratiqués pour l'exportation.

C'est alors que le groupe de travail des approvisionnements de l'Union Internationale des Chemins de Fer (U.I.C.) à laquelle sont rattachés la plupart des réseaux européens, a suggéré que ceux-ci s'accordent entre eux sur les quantités à demander à la France.

Nous allons étudier la méthode utilisée pour régulariser ce marché.

2° LES PRINCIPES DE L'INTERVENTION

La S.N.C.F. était évidemment le mieux placé des différents acheteurs pour connaître le marché français des bois sous-rail. Elle consulte près de 3 000 fournisseurs et peut déterminer aisément le prix le plus avantageux auquel on traitera. Celui-ci peut être com-

muniqué aux réseaux étrangers afin qu'ils ne perturbent pas, par des offres à prix plus élevés, les achats du réseau français.

Mais par ailleurs, la S.N.C.F. et les autres utilisateurs français consommant environ 4 millions de traverses et la possibilité française étant estimée à 5 millions de pièces, il faut assurer la répartition du million disponible pour l'exportation. Le tableau XIII donne les besoins des principaux participants.

Jusqu'alors, les Chemins de fer néerlandais avaient, pour environ 200 000 traverses par an, traité déjà en relation avec la S.N.C.F., en respectant les prix maxima et en évitant de commander des quantités trop fortes ou de faire le jeu d'intermédiaires maladroits. Ils étaient donc partisans d'organiser les achats sur le plan international.

Les autres réseaux importateurs se sont déclarés également partisans d'une telle solution. Aucune opposition notable ne semble s'être manifestée.

On notera d'ailleurs que parallèlement une unification des spécifications techniques était à l'étude, visant notamment à réduire le nombre des types utilisés, ce qui favorisait la répartition de contingents.

Il faut faire remarquer, en outre, que certains pays, qui s'approvisionnaient jusqu'alors sur le marché yougoslave, sont intéressés par notre pays, étant donné que leur fournisseur habituel est défaillant.

Le principe de la répartition, défini en mai 1955, peut se schématiser comme suit :

— Avant la réunion de septembre de l'U.I.C., chaque réseau indiquera à la S.N.C.F. le nombre (par catégorie) de traverses en bois dur qu'il souhaite importer de France. A la réunion de septembre, une première répartition sera faite sur la base forfaitaire d'une possibilité d'exportation d'un million de pièces. Priorité sera donnée aux acheteurs traditionnels sur le marché français (Pays-Bas, Belgique, Luxembourg, Suisse, etc...).

— En octobre, la S.N.C.F. enverra son appel d'offre à ses fournisseurs pour les types de traverses intéressant tous les réseaux.

— Sur la base des quantités offertes, la S.N.C.F. déterminera, compte tenu de ses besoins et de ceux des utilisateurs français, les quantités réellement exportables l'année suivante et les contingents seront précisés pour chaque réseau.

— En connaissance des quantités et des prix, les Services des Chemins de fer étrangers traiteront avec les producteurs français directement ou par intermédiaire ; ils seront amenés, pour les quantités qu'ils ne pourront se procurer sur le marché français, à utiliser d'autres essences que les bois durs ou à s'adresser à d'autres pays (Amérique du Nord).

L'application correcte de la méthode suppose que les agents réceptionnaires des différents réseaux appliquent les spécifications avec la même rigueur.

On notera que cette méthode s'applique essentiellement aux traverses blanches (1) en bois dur qui sont surtout faites en chêne et accessoirement en hêtre. Les traverses en pin ne sont pas consommées en France et seuls, trois pays (Angleterre, Irlande, Pays-Bas) en importent de France. L'entente entre eux est facile.

En ce qui concerne les traverses imprégnées, un chiffre global maximum pour l'exportation (de l'ordre de 400 000 unités) a été fixé, mais sa répartition n'a pas soulevé de problème particulier.

Enfin, les « bois d'appareils », c'est-à-dire les pièces utilisées pour les aiguillages, croisements, feront l'objet d'une répartition analogue à celle prévue pour les traverses blanches en bois dur.

3° L'APPLICATION DE LA MÉTHODE

Pendant les 8 premiers mois de 1955, sous le régime de la liberté, 1 365 000 traverses en bois durs avaient été exportées de France, ce qui dépassait la capacité normale. Parallèlement d'ailleurs, la S.N.C.F. n'avait reçu que 50 % de ses besoins.

Des contrats avaient été conclus pour un montant très élevé : 1 873 000 pièces pour les adhérents de l'U.I.C. : Allemagne, Autriche, Belgique, Espagne, Pays-Bas, Suisse. D'autres pays (Grèce notamment) avaient en outre passé commande pour des quantités non négligeables.

Pour éviter les difficultés qui pouvaient naître de cette situation, le représentant néerlandais à l'U.I.C. suggéra que toutes les commandes soient réduites dans la même proportion de 1,4 à 1. Cette proposition fut adoptée et la répartition suivante fut effectuée :

Allemagne	220 000	unités
Autriche	150 000	—
Belgique	110 000	—
Espagne	350 000	—
Pays-Bas	120 000	—
Suisse	50 000	—

(Une réduction analogue est opérée pour les bois d'appareils).

Il restait aux réseaux étrangers la possibilité d'importer des traverses imprégnées pour lesquelles un contingent est fixé à 400 000 pièces, ce qui est relativement large.

(1) La traverse blanche n'a pas encore subi l'imprégnation de produits de préservation.

Parallèlement, la S.N.C.F. avait obtenu du Gouvernement français qui, en septembre 1955, avait restreint à nouveau l'exportation des bois sous-rail, le blocage de ce contingent au profit des réseaux membres de l'U.I.C.

Ceux-ci ont remis à leurs fournisseurs des attestations de contrats permettant au Gouvernement français d'accorder des licences dans le cadre de la répartition prévue ci-dessus.

Mais la procédure de délivrance des licences a suscité les protestations de nombreux professionnels. Les Services français ont décidé de la corriger à l'avenir. Par ailleurs, les contingents proposés ont été modifiés en partie par la suite (notamment, l'Allemagne a reçu un contingent supplémentaire de 100 000 pièces).

Dès le début 1956, le Gouvernement français envisage à nouveau d'exporter du 1-10-1956 au 30-9-57, un million de traverses et admet que ce contingent soit réservé aux réseaux membres de l'U.I.C., mais à condition que leur gouvernement appuie leurs demandes auprès du Gouvernement français qui ne peut donner aucune assurance pour l'exportation de ces traverses au profit exclusif des réseaux.

Le Groupe d'approvisionnement de l'U.I.C. propose la répartition suivante :

Allemagne	200 000	unités
Autriche	150 000	—
Belgique	200 000	—
Espagne	150 000	—
Pays-Bas	200 000	—
Suisse	100 000	—

Notons qu'à cette époque, les représentants belge et suisse ont suggéré que le déblocage soit trimestriel au lieu d'être annuel, afin d'assurer une plus grande régularité des livraisons.

Dans le courant de l'année 1956, bien que l'approvisionnement de la S.N.C.F. reste précaire, on s'estime satisfait des résultats obtenus. La S.N.C.F., malgré ses difficultés dues essentiellement à la faiblesse des prix résultant des dispositions gouvernementales de blocage, est intervenue en faveur du maintien du contingent fixé.

Quelques mesures particulières sont prises par le Gouvernement français :

1 — Pour éviter que le montant des contingents ne soit dépassé par la sortie de traverses de courtes longueurs (dont l'exportation est libre) et qui sont — lorsqu'elles atteignent 2,38 m — utilisées en voie normale, on est amené à placer sous contingent toutes les pièces de longueur supérieure à 2,20 m.

2 — Un arrêté du 17 septembre 1956 prévoit qu'un même exportateur ne pourra déposer simultanément de licence que pour un total maximum de 10 000 unités. Il devra en même temps fournir une attestation de la S.N.C.F. certifiant que le fournisseur a tenu ses engagements envers elle (2) et une attestation bancaire de l'ouverture d'un crédit d'au moins 30 % du montant de l'exportation. Le renouvellement de la licence ne sera accordé que si 30 % des traverses ont été effectivement livrées.

3 — Il n'a pas été possible de maintenir les contingents pour les seuls réseaux nationaux de chemins de fer comme en 1955. Des importateurs privés ont fait valoir que cette disposition est en infraction avec le droit international et les gouvernements étrangers n'ont pas cru devoir en général intervenir en faveur de leur propre réseau.

Au début de 1957, on remarque que les attestations délivrées pour l'Allemagne dépassent son contingent, mais que, par contre, aucune n'a été fournie pour l'Autriche, l'Espagne, les Pays-Bas.

Parallèlement, seul le contingent sur l'Allemagne est largement utilisé. Les représentants néerlandais et suisse critiquent la procédure d'attribution qu'ils trouvent complexe et surtout le fait que la validité des licences, limitée à trois mois, ne correspond pas au caractère saisonnier de la production. L'Autriche déclare ne pas envisager d'achat, mais par contre, Belgique et Espagne maintiennent leur position, cette dernière étant même désireuse de voir son attribution augmentée.

En résumé, on s'oriente vers une diminution des exportations.

De fait, en mai 1957, la moitié seulement du contingent global est utilisée, seule l'Allemagne ayant épuisé le sien. Cette position restera la même en fin de campagne. L'Administration française a accepté la proposition faite par la S.N.C.F. de faire bénéficier d'autres pays des contingents disponibles, à condition que les attributaires primitifs renoncent explicitement à leurs droits et que les contingents rendus libres soient globalement réservés aux membres de l'U.I.C. Mais aucun pays n'est intéressé par le reliquat. L'Espagne sollicite une prolongation d'utilisation de son contingent, ce qui lui est refusé comme risquant de perturber la campagne suivante.

A cette date, on fait connaître que la répartition du prochain contingent valable du 1^{er} octobre 1957 au 1^{er} octobre 1958 de tra-

(2) Cette attestation pouvait être fournie également par les imprégneurs français (qui livrent à la S.N.C.F. des traverses imprégnées) ou par les Chemins de Fer Sarrois.

verses blanches en feuillus et de bois d'appareils sera à nouveau laissé par l'administration française à la diligence des pays membres de l'U.I.C.

La procédure d'attribution des licences sera simplifiée : aucune attestation préalable de la S.N.C.F. ne sera exigée, mais chaque licence sera limitée à 10 000 unités et aucune nouvelle demande ne pourra être déposée qu'après utilisation complète de la précédente.

Comme précédemment, les contingents sont attribués par pays, et non par réseau.

En juillet 1957, une nouvelle répartition est faite. L'Italie, la Suisse se déclarent décidées à utiliser leur part. Par contre, les Pays-Bas et la Belgique sont réticents et désirent connaître les conditions qui leur seront faites. L'Autriche estime qu'elle ne sera pas appelée à utiliser ses possibilités d'importation de France. On songe alors à répartir le solde disponible entre les autres pays de l'Union Européenne des paiements.

En mai 1958, on constate d'ailleurs que, sauf pour l'Espagne, le total des licences délivrées est loin d'atteindre le montant des contingents : pour l'Autriche rien n'a été sollicité. Le contingent de ce pays est annulé et celui de l'Allemagne légèrement modifié (la quantité de traverses est réduite et celle de bois d'appareils augmentée).

A cette date, on prévoit que le nouveau contingent sera réparti comme suit :

- 800 000 traverses pour les pays membres de l'U.I.C. et appartenant à la Communauté Economique Européenne,
- 400 000 pour les autres partenaires de l'U.I.C.

En fait, ces dispositions n'ont plus la même rigueur que précédemment car au 1^{er} novembre 1958, l'exportation des traverses blanches a été placée hors contingent par la France, mais l'U.I.C. continue à maintenir un contact entre ses membres pour ne pas perturber le marché

4° CONCLUSION

Quel jugement peut-on porter sur cette tentative de régularisation du marché ?

Tout d'abord, nous remarquerons qu'elle a été mise en œuvre sous la pression des faits. 1955 est une année record pour l'exportation par la France du chêne en général et des traverses en particulier, comme nous l'ont montré les statistiques réunies précédemment. Elle était avant, beaucoup plus faible pour cet article, et a décliné par la suite. Or, le principe de la méthode est exposé en mai 1955 pour n'entrer en application que l'année suivante. Il semble que ce décalage soit regrettable car si les acheteurs s'étaient concertés avant

la libération décidée fin 1954, les désordres qu'on a constatés sur le marché en 1955 auraient sans doute été bien moindres. Par la suite, et lorsque la remise sous contingent eut diminué la demande étrangère, il semble que la répartition ait eu une action modératrice moins indispensable puisque plusieurs pays n'ont pas utilisé leur attribution.

Cela nous laisse à penser — les besoins des différents réseaux restant en général sensiblement de même ordre — qu'un rapport de prix entre le marché français et les marchés étrangers a joué un rôle décisif.

Lorsque l'exportation est libérée en fin 1954, la S.N.C.F. est gênée par le fait que le prix des traverses est contrôlé par les Services économiques et qu'ainsi, il est difficile de l'adapter aux fluctuations de la conjoncture. Elle pratique ces achats à un prix jugé trop bas par les fabricants. La défaillance de certains pays fournisseurs européens rabat sur notre marché des acheteurs nouveaux qui, joints aux clients étrangers habituels, portent la demande à un volume élevé sans être limitée — puisqu'il s'agit d'exportation — par les considérations de prix qui entravent l'action de la S.N.C.F. — d'où les fortes sorties qui empêchent les livraisons à notre réseau national.

Quand celui-ci, par la suite, fut autorisé à pratiquer des prix plus élevés, les livraisons reprirent et les offres furent plus importantes à tel point qu'en 1958 les plus tardives ont été refusées.

Parallèlement d'ailleurs, les besoins de la S.N.C.F. ont décliné et se situent en fin de période à 2 500 000 unités par an, ce qui diminue la pression sur les prix.

Enfin, la concurrence des pays étrangers (Roumanie, Yougoslavie) reprend en 1957 et les courants d'exportation les plus récents tendent à disparaître.

C'est la conjugaison de ces données qui a conduit à placer à nouveau hors contingent les traverses feuillues blanches.

Est-ce à dire que si la répartition décidée par l'U.I.C. est advenue un peu trop tard et que son application fut facilitée ensuite par les faits, elle ait perdu de son intérêt? C'est sans doute au moment même où le contingentement disparaît qu'elle en reprend de toute évidence.

Si en effet, les acheteurs n'ont pas la sagesse de se concerter, les perturbations de 1955 sont à redouter.

En réalité, l'accord sur les prix entre les différents réseaux semble avoir été appliqué avec certaines réserves par divers participants, de sorte qu'en définitive il n'y a pas eu de prix unique; cela n'a pas d'importance tant que les contingents subsistent. On peut même dire que les ventes à l'étranger à prix plus élevé sont souhaitables

comme accroissant les rentrées de devises. Mais si les contingents sont supprimés, on risque à nouveau l'arrêt des livraisons à la S.N.C.F.

Tant que le réseau français pratiquera un prix rémunérateur, il ne courra pas ce risque si, dans le même temps, les étrangers ne manifestent pas des demandes exagérées. La production de traverses, bien qu'assez rigide, peut néanmoins être sensiblement étendue par l'utilisation d'arbres champêtres, des réserves les plus médiocres de taillis-sous-futaie; il ne s'agit plus là de fabrication de sous-produits, mais d'une production autonome décidée en fonction de la seule considération de prix.

C'est surtout la deuxième condition — que la demande étrangère ne soit pas exagérée — qui donne son sens aux méthodes de répartition de l'U.I.C.

Si les engagements pris sont tenus en dehors du contrôle préalable que constitue l'octroi de licence, on ne doit pas redouter de trouble grave sur le marché français. Des considérations d'opportunité peuvent entraîner certains participants à des achats brusqués: les importations de choc ne sont pas inconnues dans ce domaine. C'est ainsi que le réseau italien était intéressé en début 1958 par les achats en France pour faire baisser les prix dans son propre pays. Il convient que de telles initiatives rentrent dans le cadre général de l'entente.

Les intérêts à concilier dans ce domaine sont en réalité assez divergents. On veut assurer la marche d'un service public en maintenant, pour des raisons de politique générale, un niveau de prix intérieur qui s'avère à certains moments trop bas alors que l'élasticité de l'offre est médiocre, mais il est souhaitable que les exportations drainent le maximum de devises.

Il est possible que, tenant compte des prix et des quantités demandées, on arrive dans l'intérêt de tous à un certain niveau d'équilibre. L'initiative de l'U.I.C. peut, dans ce but, jouer un rôle utile en assurant notamment la pérennité des courants d'échange, sans léser les intérêts légitimes des producteurs.

III. — L'achat de planches pour fonds de wagon par la S.N.C.F.

Le parc de wagons de la S.N.C.F., destiné au transport des marchandises, est en grande partie réparé par les ateliers qu'elle possède. Qu'il s'agisse de wagons plats, tombereaux, couverts ou de fourgons, le plancher en est très généralement composé d'éléments en chêne bruts de sciage ou profilés, dont la consommation annuelle pour les réparations ou révisions périodiques atteint environ 45 000 m³, représentant aux cours actuels une dépense d'environ 1 200 000 000 de francs.

L'achat porte sur des sciages d'une épaisseur uniforme de 45 mm et de longueur comprises entre 2,35m et 2,90 m. La grande majorité de ces débits destinée à être posée bruts de sciage, est dite « de largeurs diverses » parce que cette dimension varie de centimètre en centimètre entre un minimum (17 cm) et un maximum (26 cm). Le restant, posé dans un matériel dont on réclame une certaine étanchéité, est commandé à largeur fixe (21 cm), de façon à pouvoir être usiné par des raboteuses à quatre faces (qui attaquent les quatre côtés du profil), dont le réglage de largeur peut ainsi être effectué une fois pour toutes.

Nous nous intéressons dans ce qui suit aux seules planches de largeurs diverses qui constituent en moyenne les 4/5 des achats de « fonds de wagon ».

Le milliard que dépense chaque année la S.N.C.F. pour leur acquisition représente une part notable de son budget d'approvisionnement en bois. Elle a été, de ce chef, amenée à faire certaines études pour que la dépense en soit faite avec discernement.

Si autrefois, les réseaux ou les compagnies effectuaient leurs achats en ordre dispersé, la création de la Société Nationale a entraîné leur centralisation, entre les mains du Service Central des Approvisionnements dont l'action propre, bridée à sa naissance par l'économie de répartition, a pris depuis quelques années une physionomie plus personnelle.

En ce qui concerne l'objet de la présente étude, on peut distinguer deux voies dans lesquelles ont été poursuivis les efforts.

— d'une part, une analyse aussi précise que possible de l'offre, de façon à en déterminer les particularités pour effectuer les achats au mieux ;

— d'autre part, une tentative de régularisation du volume de la demande afin d'éviter les perturbations sur le marché.

Nous étudierons successivement ces deux aspects de la question.

1° ANALYSE DE L'OFFRE

Quelques remarques préalables permettent de situer les caractères de l'offre.

1) La qualité « fonds de wagon », qui est bien connue dans l'ensemble de la corporation du bois, se définit par un certain nombre de particularités (tolérance de nœuds d'un diamètre maximum, d'aubier en proportion déterminée, etc...) qui font qu'on tire généralement ces débits de la seconde bille des arbres, la première allant aux usages nobles (menuiserie, ébénisterie) et la troisième ne pouvant le plus souvent convenir qu'à la fabrication de bois sous-rail lorsqu'elle n'est pas destinée au chauffage.

Cette seconde bille peut donner autre chose que des fonds de wagon, notamment des planches de cercueil, des bois pour les « appareils » de la voie (aiguillage, croisements), des frises à parquet, des pièces de charpente, etc...

Le fond de wagon est donc à la fois une production complémentaire de débits plus nobles et concurrente de ceux de même qualité.

Cela explique que la quantité offerte sur le marché ne puisse dépasser un maximum qui est théoriquement le total en la qualité correspondante (auquel peut s'ajouter, lorsqu'ils se vendent mal, une partie du cube des produits de choix plus strict) et un minimum qui est fonction du prix des débits concurrents.

On notera toutefois que certains arbres qui ne possèdent pas une bille de pied de belle qualité, fournissant la qualité « fonds de wagon » à titre de produit principal, ce qui donne une certaine marge d'élasticité à l'offre.

2) Du point de vue de la S.N.C.F., sont aussi concurrents les autres acheteurs de fonds de wagon sur le marché français qui sont essentiellement les constructeurs français de wagons neufs et les étrangers. Les uns et les autres interviennent pour un cube limité qui, au total, est de l'ordre de 1/5 de celui requis par la S.N.C.F.

La S.N.C.F. reste donc de très loin l'acheteur le plus important. Si l'on se reporte aux statistiques de volumes annuels commercialisés, on remarque par ailleurs que les 45 000 m³ qu'elle achète représentent environ le 1/6 des avivés vendus sur le marché.

La dispersion des centres de production que nous avons remarquée dans l'étude de l'offre et le fait qu'il s'agisse par surcroît d'un produit complémentaire expliquent que la S.N.C.F. ait un grand nombre de fournisseurs tous producteurs directs. Environ 700 sont inscrits actuellement et les consultations aux appels d'offres sont

adressées à ceux qui honorent convenablement les contrats en cours (approximativement les 5/6).

Nous préciserons que le prix remis actuellement par les scieurs est :

- toutes taxes comprises,
- pour marchandise livrée sur wagon départ,
- en colis cerclés de feuillards et répondant à certaines règles de constitution,
- en principe, hors prime de livraison, celle-ci étant déterminée par la S.N.C.F. pour son montant et ses modalités d'application selon l'urgence des besoins.

Le dépouillement de ces appels d'offres est effectué de façon à déterminer les quantités globales proposées pour prix croissants, par tranche de 500 francs.

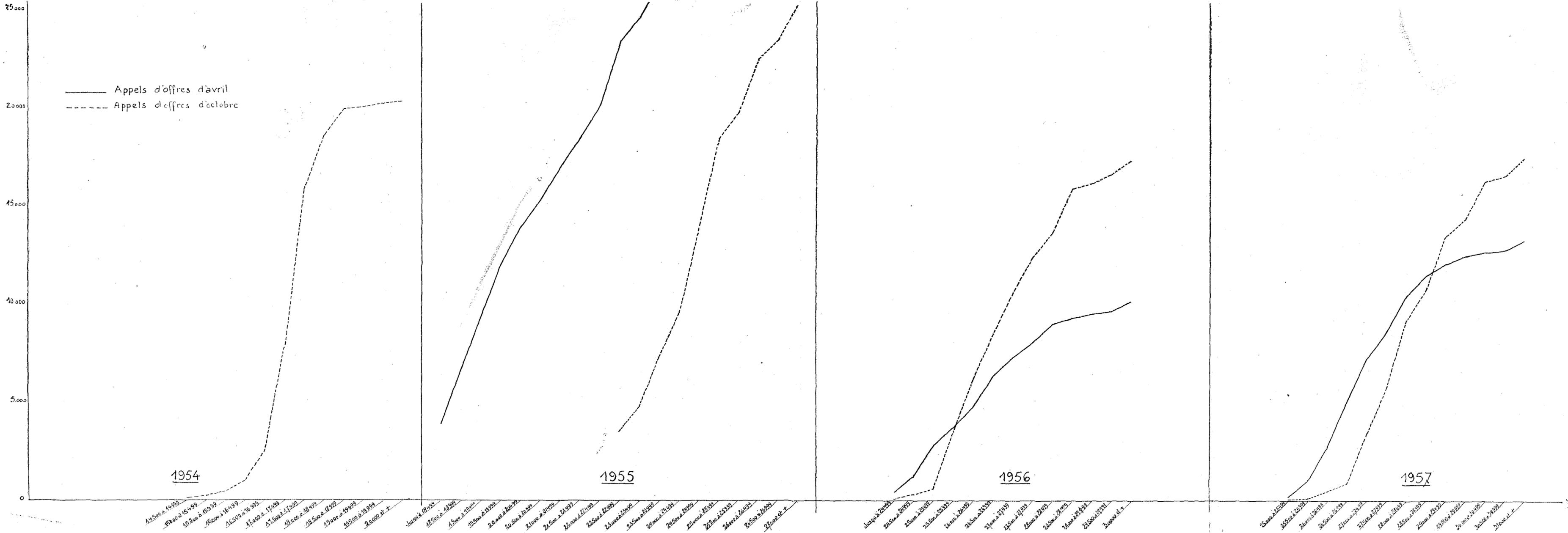
Ces résultats repris pour les campagnes depuis octobre 1954, date à laquelle les consultations sont semestrielles (au lieu d'être annuelles) sont résumées dans un tableau (XIV) et un graphique. Depuis cette date, le taux des taxes et les modalités de conditionnement des expéditions sont par ailleurs demeurés inchangés. Ces courbes des quantités offertes en fonction du prix apportent une documentation intéressante pour déterminer certains caractères de l'offre de sciages chêne. Ajoutons qu'il n'est possible d'établir de telles courbes que pour un nombre limité de produits en bois, ceux qui sont acquis par un acheteur jouissant d'un quasi monopole, ce qui est peu fréquent.

Le prix maximum que la S.N.C.F. devra consentir pour assurer son approvisionnement sera — peut-on penser — le prix correspondant à la quantité désirée. En fait, les scieurs proposent le plus souvent un prix supérieur à celui qu'ils sont en définitive disposés à accepter, et cela surtout lorsque le marché est demandeur. Ils pensent, en effet, que si le prix qu'ils offrent est inférieur au maximum que la S.N.C.F. est disposée à accorder, ils seront tenus par leur proposition, obligés d'exécuter une commande qui ne leur apportera pas la rémunération maximum. Si, par contre, ils ont fait une offre à un prix supérieur, ils peuvent, à la suite de négociations, abaisser leurs prétentions jusqu'au prix limite, fixé pour la campagne, et leur contrat leur apportera le bénéfice le plus élevé.

Il y a là un pari, car lorsque le marché est vendeur, le Service d'achat peut se couvrir facilement avec une partie des offres seulement et ceux qui ont proposé un prix trop élevé ne seront pas pressentis pour abaisser leurs prétentions : ils n'auront pas de commande — ce qui, en période de crise, peut être très gênant pour eux.

En connaissance de ces faits, les responsables de la détermination du prix de campagne savent qu'ils pourront très généralement trai-

RÉSULTATS DES APPELS D'OFFRES SEMESTRIELS DE LA S.N.C.F. POUR L'APPROVISIONNEMENT DE PLANCHES POUR FONDS DE WAGONS



ter à un chiffre nettement inférieur à celui qui résulte des seules considérations mathématiques.

A certaines périodes, cette détermination a été faite également compte tenu de la législation sur le blocage des prix, ce qui explique que, les prix étant trop faibles, la totalité des besoins n'ait pu être couverte.

L'allure des courbes d'offres varie nettement selon les périodes :

1^o Les prix minima offerts oscillent de façon très importante entre 1954 et 1957, puisqu'ils passent de 14 500 à 25 000 F. Mais en fait, les prix les plus bas pour lesquels les quantités offertes sont très faibles peuvent être considérés comme aberrants, surtout en 1954 marqué par la récession pendant laquelle certains scieurs bradent des lots. Il vaut mieux en fait situer le minimum de cette année à un chiffre plus significatif autour duquel l'offre commence réellement à se manifester et qui est de l'ordre de 16 500 F.

2^o Lorsqu'on sort de la zone des minima, la courbe affecte une forme sensiblement linéaire, puis se brise à un certain niveau pour ne croître ensuite que lentement. Les fournisseurs proposent dans cette partie des volumes augmentant d'abord considérablement en fonction du prix, puis l'influence du prix sur les quantités offertes devient négligeable. Cela montre que l'élasticité est variable et que lorsqu'on atteint des cubes élevés, elle est très mauvaise. Mais le plafond est inconstant. On le conçoit fort bien étant donné ce qui vient d'être dit de la complémentarité et de la concurrence des fonds de wagon avec d'autres produits.

L'intérêt de l'acheteur est de se placer dans la zone où l'élasticité est la plus forte, c'est-à-dire la zone médiane de la courbe. Il est intéressant de chiffrer cette élasticité aux différentes époques.

On la définit comme le rapport entre les variations relatives de quantités et celles de prix. Étant donné l'allure linéaire du phénomène, on peut, pour comparer les élasticités moyennes, rechercher la variation relative de prix pour une même variation de volume de l'offre entre 4 500 et 9 000 m³, ce qui exclut pour toutes les courbes la zone des minima, dont l'interprétation est souvent difficile, et celle des maxima qui n'offre pas d'intérêt pratique.

L'augmentation relative du volume de l'offre est alors de 100 %. celle du prix est de :

2,33	en octobre 1954,	soit une élasticité de	43
4,30	en avril 1955	—	23
4,27	en octobre 1955	—	23
8,37	en avril 1956	—	12
3,43	en octobre 1956	—	29
4,46	en avril 1957	—	22
3,24	en octobre 1957	—	39

L'élasticité est donc très variable. Les chiffres qui ont été établis doivent être acceptés avec quelque réserve car les limites retenues pour l'accroissement de la demande sont relativement étroites puisqu'on s'arrête à un maximum de 9 000 m³ (imposé par les résultats d'avril 1956). Or, pour avoir plus de précision, il serait désirable de reculer la limite supérieure.

— Les résultats ne se placent pas rigoureusement sur une droite; on pourrait alors substituer à la partie médiane de la courbe la droite des moindres carrés.

— Enfin, les dépouillement des offres sont fournis par tranches de prix de 500 F, ce qui nécessite des intrapolations pour déterminer le prix correspondant à une certaine quantité.

Il n'apparaît toutefois par utile, tout au moins actuellement, de chercher une très grande précision, car pour l'utilisation pratique des résultats, on se sert concomitamment de données assez floues (par exemple la marge de négociation probable dont nous avons fait état précédemment).

Il reste que la variation des ordres de grandeur qui vont de 1 à 3 sur une période aussi courte — 3 ans 1/2 — est significative de la sensibilité du marché.

3° Un élément important est aussi l'offre globale car elle traduit indépendamment des questions de prix la possibilité du volume d'achat maximum à un instant donné.

Les chiffres relevés sont les suivants:

Octobre 1954	20 338
Avril 1955	25 800
Octobre 1955	25 308
Avril 1956	10 176
Octobre 1956	17 352
Avril 1957	13 300
Octobre 1957	17 500

Les extrêmes sont dans le rapport 1 à 2,5, ce qui est considérable. Mais il faut noter que les offres des fournisseurs s'échelonnent dans le temps et que certains ne répondent qu'avec un retard suffisant pour que les chiffres du premier dépouillement en soient parfois nettement accrus.

Si l'on réunit ces éléments et qu'on les confronte avec l'étude de conjoncture générale incluse dans la 3^e partie, nous constatons ce qui suit:

Octobre 1954: Les prix minima sont au plus bas (de 16 500 à 21 000 F): l'élasticité est la plus forte de celles qui aient été enregistrées; la quantité globale offerte est assez importante.

On se souvient que 1954 commence quand la récession s'est installée sur le marché du bois et que l'écoulement des quantités se

condes est très difficile. Les bas prix, la forte élasticité, attestent l'importance qu'attachent un grand nombre de fournisseurs à obtenir des commandes.

Si le volume global offert n'est pas au maximum, on peut l'interpréter comme signifiant que certains scieurs connaissant la situation du marché et pouvant faire mieux, ont préféré s'abstenir que proposer des prix de misère.

Avril 1955: Les prix sont nettement relevés (18 000 à 24 000 F); l'élasticité est moindre (sensiblement moitié de la précédente), la quantité globale est forte.

Octobre 1955: Confirme tous ces résultats et manifeste une nouvelle et importante hausse des prix (22 500 à 27 500 F).

Or, 1955 a été une année très nette de reprise marquée par une très forte exportation de produits en chêne. Cela explique l'augmentation des prix (surtout la forte hausse à l'appel d'offres d'automne qui suit les ventes domaniales où la tendance a été aux prix élevés) et la diminution de l'élasticité. Par contre, pour expliquer l'accroissement des quantités offertes, on peut — à notre avis — faire appel à la complémentarité des produits. L'exportation porte surtout sur les belles qualités, et il faut écouler les autres dont les fonds de wagon.

Avril 1956: Les prix sont encore en progression (24 000 à 30 000 F); l'élasticité et la quantité globale sont au plus bas.

Le marché est moins actif, mais la hausse considérable des bois sur pied à fin 1955 se répercute à plein. Il apparaît que les scieurs préfèrent attendre que de vendre à tout prix. L'exportation a diminué fortement et l'explication de complémentarité vaut à nouveau pour expliquer la baisse de quantité globale; peut-être aussi faut-il faire intervenir l'écoulement aisé des produits concurrents.

Octobre 1956: Les prix se stabilisent (24 500 à 30 500 F); l'élasticité redevient assez forte; l'offre globale est moyenne.

Les prix des bois sur pied ne se sont pas élevés et le niveau plus bas des transactions rabattent les producteurs vers la S.N.C.F.

Avril 1957: Les prix restent au même étiage; l'élasticité et les quantités globales baissent.

Octobre 1957: La différence se manifeste surtout pour l'élasticité qui devient élevée et les quantités offertes qui deviennent plus fortes.

L'activité générale semble commencer à marquer le pas en fin d'année et si, dans le premier semestre, les scieurs espèrent que l'expansion va continuer, ils semblent — sans vouloir encore consentir de sacrifice sur les prix — rechercher à nouveau une clientèle périodiquement délaissée.

L'analyse de l'offre montre en définitive que le marché des fonds de wagon est sous l'influence de nombreux facteurs externes.

Si la demande est rigide ou aveugle, il est évident que l'acheteur peut être amené à consentir des prix très élevés, ou s'il ne le peut (notamment du fait de la législation sur le blocage des prix), il est dans l'impossibilité de couvrir ses besoins. Cela explique pourquoi le Service des Approvisionnements de la S.N.C.F. a été conduit à concevoir une méthode d'achats faisant une part à la conjoncture.

2° LES TENTATIVES DE RÉGULARISATION DU VOLUME DE LA DEMANDE

Il est intéressant, avant d'aborder cette question, de se reporter au tableau résumé des quantités demandées, réellement placées en commande et des prix pratiqués de 1949 à 1957 (Tableau XV). Jusqu'en 1953, les appels d'offres sont lancés une fois par an, en automne, à partir de 1954, deux fois, en avril et octobre. Nous avons dans ce dernier cas donné le total annuel. Pour permettre les comparaisons, nous avons jugé opportun d'établir les prix hors taxes (étant donné les variations du système fiscal), hors colisage (celui-ci n'ayant été imposé qu'en milieu de période), mais prime de régularité de livraison incluse (car la prime est un élément normal du prix de vente). Ces résultats sont par ailleurs repris sur un graphique.

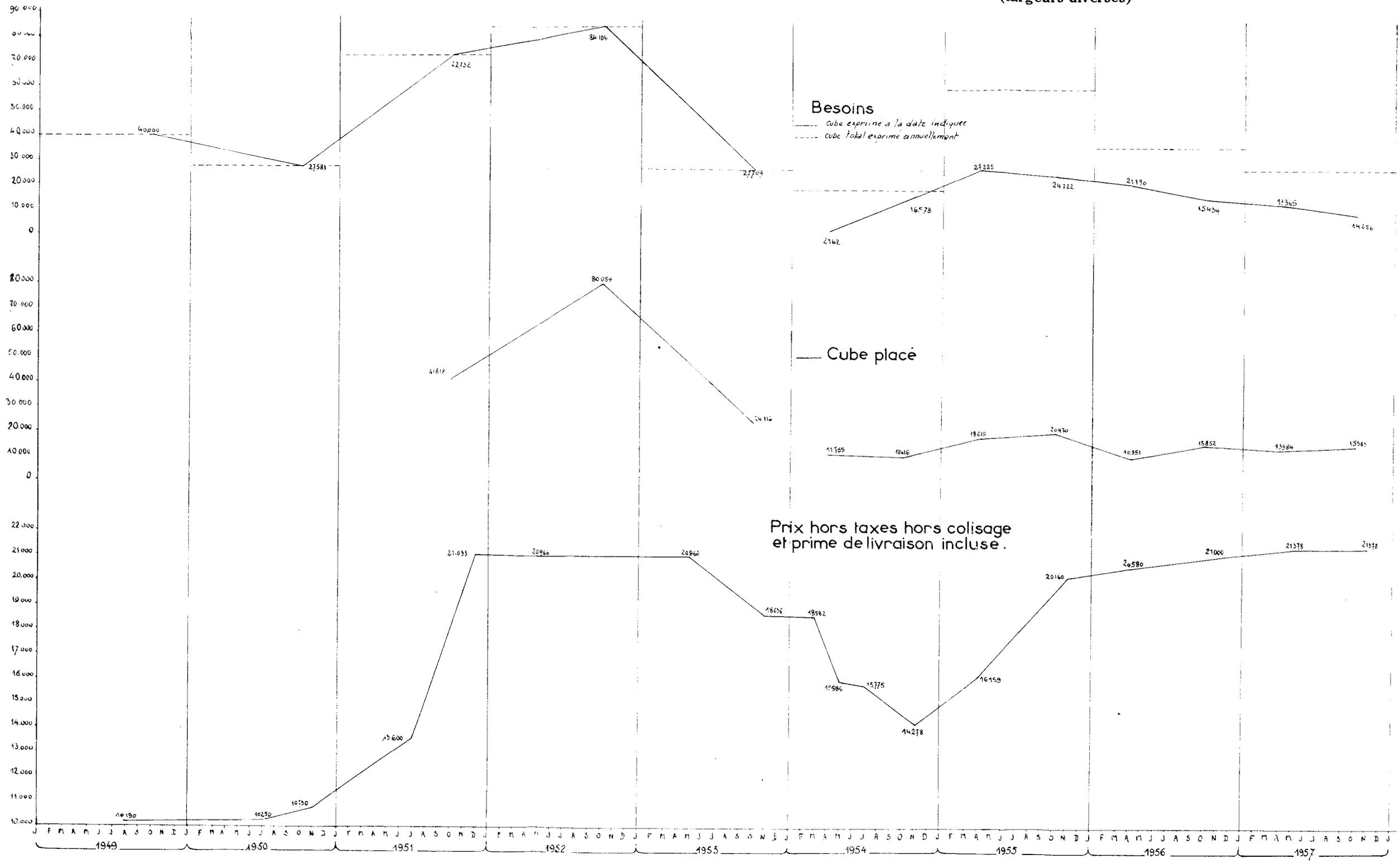
On remarque :

1° les variations importantes du total annuel demandé et passé en commande, qui va de 1 à 4 environ. (Il arrive que le montant des contrats soit supérieur à celui des besoins effectifs : lorsque l'offre au prix pratiqué à une époque est inférieure à la demande, des reports sont effectués par le Service d'achat et s'ajoutent au total des besoins exprimés par les services utilisateurs à la date suivante).

2° Les variations également fortes des prix (rendus comparables d'après la remarque qui a été faite précédemment) qui, en valeur absolue, vont du simple au double. Mais on a vu que le niveau général des prix avait lui-même subi de larges fluctuations entre 1949 et 1957. Le fait le plus intéressant est la constatation d'une chute beaucoup plus accentuée en 1953 et 1954 du prix des fonds de wagon que de celui des sciages chêne (indice I.N.S.E.E.) et de celui des prix de gros pour le bois.

Entre décembre 1951 et octobre 1954, le prix des fonds de wagon baisse de 32,1 % et se trouve en mai - novembre 1957 de 1,6 % supérieur à celui de 1951.

APPROVISIONNEMENT DE LA S.N.C.F. EN FONDS DE WAGONS CHÊNE (largeurs diverses)



Entre les prix des sciages chêne de novembre 1951 à mai 1952 et celui auquel ils sont traités d'octobre 1954 à juin 1955, la baisse est de 7 %. Mais la hausse entre fin 1957 et la première de ces périodes est de 21,8 %.

Enfin, l'indice du prix de gros du groupe bois a baissé de 15,2 % entre janvier à avril 1952 et janvier à septembre 1954. Il se trouve, fin 1957, à un niveau de 6% supérieur à celui auquel il se tenait début 1952.

Il apparaît donc que la baisse a été beaucoup plus forte pour le prix des fonds de wagon que pour celui des sciages chêne et l'ensemble des articles en bois. On notera également que la hausse ultérieure a été moins marquée, ne faisant que reprendre le terrain perdu. La hausse entre 1949 et fin 1951 - début 1952 avait été cependant moins forte pour le prix des fonds de wagon que pour celui des deux autres catégories de produits (206 contre 219,2 et 232,9). Mais on remarquera que les quantités demandées en 1951 et 1952 étaient particulièrement fortes et ne se sont jamais retrouvées par la suite.

Les quelques décalages qui sont constatés entre les dates des maxima et des minima pour les trois catégories de produits doivent être attribués pour une part au repérage du prix des fonds de wagon en synchronisme avec le dépouillement des appels d'offres. Lorsqu'avant 1953 ils étaient annuels, les prix étaient néanmoins modifiés en cours d'année quand la conjoncture l'imposait.

Si l'on remarque que la quantité annuelle demandée a été au plus bas en 1954, au moment où la chute des prix a été la plus considérable, on est amené à dire, d'après ce que nous savons de l'évolution de la conjoncture, que la baisse normale qu'aurait enregistrée le prix des fonds de wagon a été amplifiée par la faiblesse de la demande.

Ces faits n'avaient pas échappé au Service des Approvisionnements de la S.N.C.F. qui, depuis 1955, a cherché à régulariser le volume de la demande. Cette intervention était d'autant plus nécessaire que les commandes passées à bas prix en 1954 se sont très mal livrées par la suite, lorsque le marché du bois est redevenu actif dans son ensemble et que les phénomènes de concurrence entre produits ont joué. Si le pourcentage de livraisons pour ces contrats a été relativement important, il faut l'attribuer au fait que les retardataires ont craint des suites contentieuses qu'entraîne le non respect des contrats.

On remarquera par ailleurs qu'en 1954, la quantité passée en commande excédait le total des besoins. Cela est dû pour une part à ce que le Service d'achat a accordé des marchés dits « de sou-

tien » pour permettre à des fournisseurs habituels de conserver un minimum d'activité. Mais la marge entre les quantités est trop faible pour qu'on puisse parler d'achats spéculatifs.

Le problème a été étudié à partir de 1957 en collaboration entre le Service des Approvisionnements et le Groupe de Recherche opérationnelle de la S.N.C.F. (1).

Jusqu'alors, la détermination des quantités à commander par longueur était faite d'après les résultats d'une formule arithmétique faisant intervenir :

- la consommation mensuelle prévue
- la périodicité du réapprovisionnement (actuellement 6 mois),
- le délai de livraison des commandes. Celui-ci, fixé par les contrats, est de 9 mois en moyenne, aménagé en deux intervalles, 6 à 9 mois et 9 à 12 mois,
- le délai de séchage qui détermine le montant du stock optimum à maintenir (fixé à 9 mois de consommation),
- le stock réel actuel en magasin,
- la quantité demandée par les utilisateurs et que le magasin n'a pu satisfaire,
- le montant des quantités à recevoir sur les commandes en cours.

Cette formule fait intervenir tous les éléments du problème. Or, nous avons constaté de grandes variations des quantités demandées, bien que la consommation mensuelle n'accuse que d'assez faibles écarts. Parallèlement, le montant des stocks était parfois trop faible — d'où un séchage insuffisant des planches entraînant une mauvaise tenue en service — ou trop fort — par conséquent, une augmentation des charges financières, un mois de stock correspondant à une immobilisation d'environ 100 millions de francs.

L'une des causes de ces anomalies est due au fait que le coefficient multiplicateur de la consommation prévue, et qui est la somme des valeurs de la périodicité de réapprovisionnement, du délai de livraison et de celui de stockage exprimés en mois, est très élevé (24). Une variation faible de la consommation est donc largement amplifiée.

Une autre cause réside dans le non respect des délais contractuels de livraison. Une généralisation des procédures contentieuses est impensable pour résorber les retards car la S.N.C.F. aurait de ce chef une réputation déplorable dans la corporation qui nuirait au placement de nouvelles commandes. Nous avons vu d'ailleurs que les processus de fabrication sont gouvernés par de nombreux facteurs qui rendent aléatoire le respect des dates fermes.

(1) Cette question a été exposée par MM. DREYFUS et MONTY dans un article de la Revue de Recherche Opérationnelle. Nous n'en retenons ici que les données utiles à notre propos.

Il faut remarquer que certaines livraisons sont, par contre, anticipées.

L'étude commença par une analyse du phénomène des livraisons des commandes passées depuis 1952 et classées par mois d'émission. Pour chaque groupe mensuel ainsi constitué, on traça la courbe des livraisons mensuelles cumulées en pourcentage du volume total de ce groupe. L'examen des familles de courbes a montré que, statistiquement :

— les livraisons commencent le premier mois suivant celui de la passation des commandes pour atteindre sensiblement le volume total au bout d'un délai allant de 15 à 25 mois (les quelques pour cent non livrés représentent généralement des affaires contentieuses).

— les courbes se classent par familles caractéristiques, livraisons rapides (juin 1953, février 1954), livraisons lentes (juin 1955, février 1956).

Des artifices mathématiques (changement de systèmes de coordonnées) permettent de transformer ces courbes en droites. Or, ces droites peuvent être déterminées par certains points. Dès lors qu'on a relevé les pourcentages de livraisons des premiers mois suivant la passation des commandes, on peut donc prévoir les livraisons futures. Par conséquent, quand s'ouvre une période de réapprovisionnement, on peut savoir comment se feront les livraisons sur les contrats passés aux périodes antérieures. D'autre part, la pente des droites qui est en rapport avec la conjoncture, peut être estimée pour cette nouvelle période. On peut ainsi établir un système de détermination du volume de la demande qui tient compte des conditions du marché. La différence essentielle avec la formule arithmétique classique — dont le cadre reste valable — réside surtout dans la substitution de délais de livraison réels variables aux délais théoriques fixes.

Pour donner avec le minimum d'erreur la valeur de la pente des droites représentatives des livraisons sur les commandes à venir, il s'est avéré nécessaire de faire des recherches sur le comportement probable des fournisseurs. C'est ainsi qu'en avril 1958, un certain nombre de scieurs situés dans les principaux départements producteurs et représentant environ le tiers de la production de fonds de wagon, ont été visités par des agents du Service d'achat qui ont condensé les résultats de chaque entretien. Le regroupement des réponses a permis de constater que :

- 40 % des fournisseurs croyaient à une diminution d'activité,
- 9 % à une augmentation d'activité,
- 51 % à la stabilité.

Dans l'ensemble, la corporation suppose un début de récession.

Par ailleurs, en ce qui concerne le niveau du prix des fonds de wagon, ils l'estiment généralement insuffisant. Toutefois, ils ne proposent pas de hausse très importante et certains même la redoutent comme risquant de faire monter le prix des bois sur pied.

3° CONCLUSION

Déterminer un volume de demandes pour satisfaire des besoins futurs mais en tenant compte de l'influence de la conjoncture sur les livraisons des commandes à venir, ne conduit pas nécessairement à proposer sur le marché un volume sensiblement constant. On peut même dire que si le marché s'avère vendeur, puisqu'on escompte des livraisons rapides, on sera amené pour atteindre un objectif donné au bout de six mois (maintenir le stock normal de séchage) à placer en commande un volume global plus faible. Dans le cas inverse, on demandera un cube plus fort puisque le pourcentage de livraison de ce cube au bout des six mois sera plus faible que dans le cas précédent, et le complément fourni après les six mois sur des contrats toujours en vigueur, diminuera d'autant la demande suivante alors que la récession aura pu succéder à l'expansion. Il faudra, pour pallier cette difficulté, viser alors l'obtention d'un stock moins important.

Si l'on veut utiliser au mieux les processus de formation des prix dont nous avons exposé une analyse, il faut ajouter un correctif important à la méthode préconisée : c'est l'achat spéculatif.

On a pensé que les Sociétés où l'Etat intervient à titre majoritaire — et il ne s'agit pas seulement de la S.N.C.F. — ont un rôle régulateur à jouer dans l'économie nationale. L'achat en période de récession soutiendrait les prix et relancerait la production, les stocks alors accumulés permettant ensuite de se montrer réservé sur un marché demandeur et de freiner les prix. Il est probable que l'Etat y trouverait doublement son compte, non seulement en jouant ce rôle de régulateur, mais aussi en limitant ses propres dépenses.

Or, la plupart des affaires du secteur étatisé ou nationalisé étant liées de près à l'activité économique parce qu'elles fournissent des matières (exemple charbon, etc...) ou des services (exemple transport), voient en période de récession leurs rentrées d'argent diminuées, ce qui, si elles disposent de l'autonomie budgétaire, les gênent. Mais si l'Etat a l'habitude de venir à leur secours, il le fait moins volontiers dans une telle conjoncture parce qu'il est lui-même en difficulté pour les rentrées fiscales. Nous touchons à un problème très général qui sort du cadre de ce travail, mais si ce n'est pas ici le lieu de l'étudier, il nous a paru utile de souligner ses rapports avec notre propos.

IV. — Les interventions dans le cadre professionnel

Tous les ouvrages ou articles qui traitent du marché du bois en France font état du suréquipement en scierie, générateur de prix élevés. Certains remèdes sont proposés. D'autres aussi peuvent se concevoir hors du domaine de l'équipement proprement dit mais toujours dans le cadre corporatif, pour assurer la régularisation du marché. Ce sont ces questions qui font l'objet du présent chapitre.

1° CAPACITÉ NATIONALE DE SCIAGE

Le suréquipement de la France en scieries est un fait mentionné par de nombreux auteurs. Nous retiendrons ici les indications provenant de source officielle.

La Revue Forestière Française (1) note que le nombre des scieries en France (5 000 en 1914 contre 25 000 en 1945) et leur capacité de production se sont accrus dans de telles proportions qu'elles seraient capables de scier la production de l'Europe. Ceci provoque entre les exploitants, une véritable lutte pour la vie et les oblige à se procurer à n'importe quel prix le bois nécessaire à leurs usines. Si bien que le prix du sciage s'établit maintenant en fonction du prix du bois sur pied, alors que l'inverse devrait se produire dans une économie saine.

Des renseignements complémentaires obtenus auprès de la Direction Générale des Eaux et Forêts nous permettent de préciser que la capacité mensuelle globale est de un million de mètres cubes, alors que le volume moyen des sciages est de l'ordre de 500 000 m³.

Le suréquipement peut se définir par le rapport

$$\frac{\text{Capacité de production} - \text{production moyenne}}{\text{production moyenne}}$$

Il varie selon les départements de 0 % à 480 %. En éliminant les chiffres extrêmes, on trouve, pour 60 départements, un suréquipement variant de 40 % à 250 % avec une moyenne de 104 %.

Beaucoup de scieries ne travaillent qu'à 50 ou 60 % de leur capacité.

(1) Numéro de mars 1952. Articles sur les ventes de 1951.

Le Bulletin de l'O.E.C.E. pour 1955 remarque qu'il est difficile de connaître dans les différents pays l'évolution du nombre d'unités de sciage, notamment parce que les scieries peuvent disposer d'une ou plusieurs scies, parce qu'aussi elles peuvent n'avoir qu'une activité saisonnière, parce qu'enfin elles débitent tout ou partie du bois utilisé sans qu'on puisse définir à quel stade commence la transformation. Mais il admet que dans la plupart des pays, le nombre des bancs de scie a augmenté depuis 25 ans et il cite en premier lieu la France où le chiffre est, selon lui, passé de 5 000 en 1914 à 14 500 en 1954 (2). D'autres pays (Autriche, Allemagne) n'accusent que de très faibles augmentations. D'autres enfin (Suisse, Suède) sont stables quant au nombre des scieries, leur capacité s'étant toutefois accrue.

Si on ne connaît pas de pays où le nombre des unités travaillant le bois ait diminué depuis 1930, il semble que la France présente le plus fort accroissement. Mais l'O.E.C.E. insiste aussi sur le fait que la modernisation et le meilleur rendement des unités ont une influence considérable sur l'accroissement de la capacité de sciage.

Par contre, la production forestière des pays membres n'augmente que faiblement car les forêts sont exploitées régulièrement depuis longtemps et les importations de grumes en provenance de tous les pays restent difficiles. La production forestière des pays membres aurait augmenté de 10 à 20 % depuis 25 ans, alors que la capacité de transformation s'est développée à un rythme bien supérieur (elle a doublé ou triplé dans certains pays).

Le Bulletin de l'O.E.C.E. mentionne notamment qu'en France, l'ensemble des machines pourrait débiter la totalité de la production annuelle française en trois mois si ces machines tournaient à plein rendement. En Suisse, l'ensemble des scieries pourrait traiter cinq fois le volume de grumes disponibles, en Autriche environ trois fois. La tension sur le marché des grumes témoigne que la situation est analogue dans les autres pays de l'Ouest européen.

L'O.E.C.E. donne certaines causes de cette évolution irrationnelle :

— Certains pays possesseurs de forêts qui exportaient des grumes, les transforment eux-mêmes. Les disponibilités sont donc moindres dans les pays importateurs.

— Les obstacles aux échanges ont favorisé l'installation ou le développement d'entreprises non compétitives.

— Le développement de la mécanisation a entraîné celui de la capacité de transformation et certaines machines à haut rendement ont été installées parfois pour des raisons fiscales, sans souci d'utilisation économique.

(2) Pour le nombre exact des scieries, nous avons, dans l'étude de l'offre, donné le chiffre qui paraît le plus vraisemblable.

— L'ancienneté de l'exploitation en Europe et la dispersion de la propriété ont conduit à créer une infinité de petites unités.

Il nous semble qu'on peut ajouter d'abord ceci. Nous avons vu, en étudiant l'activité des scieurs, que celle-ci n'est guère susceptible de la production en série. C'est dire que de petites installations peuvent être facilement créées, d'autant que — et surtout pour le traitement des essences feuillues — la dispersion des sources d'approvisionnement est une limite à la création d'unités de grosse production. Il est donc relativement aisé de créer une scierie puisque cela n'exige pas de très gros capitaux. On remarque d'ailleurs qu'un certain nombre de scieurs sont d'anciens bûcherons ou débardeurs.

La petite scierie offre certains avantages :

— Ayant peu de frais généraux, elle a des prix de revient moins élevés.

— Ne consommant qu'un volume relativement faible de bois, elle s'approvisionne dans un petit rayon et les coûts d'approche de la matière première sont de ce fait réduits.

— Elle peut, pour une grande part, écouler les sciages sur le plan local, ce qui facilite « l'évasion fiscale ».

— N'ayant que des besoins de capitaux d'un volume peu élevé, elle est moins obligée que les grosses affaires de recourir à des concours extérieurs toujours onéreux.

Nous ferons une seconde remarque : le développement des usages du bois — produit indigène — pendant la guerre a pu faire jouer le principe d'accélération dans l'équipement de la profession en outillage, comme dans d'autres secteurs industriels lors d'une période de croissance économique.

Cette situation a des conséquences directes sur le niveau des prix :

— La concurrence à l'achat des grumes fait monter le prix de celles-ci.

— En outre, elle conduit à faire sortir les acheteurs de leur rayon d'action normal puisqu'ils n'arrivent pas à s'approvisionner dans ses limites.

— Beaucoup d'unités ne travaillant pas au plein de leurs possibilités, ont des rendements trop faibles qui maintiennent les prix à un niveau élevé.

— Il est difficile de normaliser les produits, les déchets trop dispersés sont mal récupérés.

— Par ailleurs, le régime des échanges est faussé parce qu'on édite des restrictions quantitatives à la sortie des grumes et parfois à l'entrée des sciages, pour ne pas concurrencer la production indigène à prix élevé.

C'est surtout la première des conséquences — l'accroissement anormal du prix de la matière — qui a retenu l'attention.

On peut le chiffrer en France très facilement, grâce aux renseignements fournis par le Service forestier sur les ventes de la forêt soumise. Nous avons donné précédemment l'évolution du prix des bois sur pied. Il est bon de le reprendre en indice remontant à 1938, année qui nous a déjà servi de base pour certaines comparaisons.

Sur la valeur 100 en 1938, l'indice des bois — nous l'avons vu — est à 1 167 en 1949.

En comparaison, les prix du chêne sur pied atteignent à cette date :

2 300 pour la première catégorie
2 300 pour la deuxième catégorie
2 500 pour la troisième catégorie.

En 1957, et sur la base 100 en 1949, on trouve l'indice des sciages chêne à 267, alors que pour les trois catégories de chêne sur pied, les valeurs sont respectivement 229, 201, 147.

Si l'on ramène cet ensemble de données à 1938 (3), on arrive — sous les réserves déjà faites précédemment pour les comparaisons l'indice — à :

Sciages chêne	3 116
Chêne sur pied 1 ^{re} catégorie	5 267
— 2 ^e catégorie	4 623
— 3 ^e catégorie	3 675

Or, les plots charpente sont essentiellement tirés des deux premières catégories. On voit donc que le prix des bois sur pied a considérablement plus monté que celui des sciages, dépassant ces derniers de 50 à 70 %. Ce phénomène s'explique par le fait qu'à l'époque où les prix étaient taxés pour les sciages, ils restaient libres pour les bois sur pied et que ces derniers ont de ce fait pris une avance qu'ils sont loin d'avoir entièrement reperdue par la suite. Si les prix des bois sur pied ont ainsi largement monté, on retrouve alors comme cause profonde la vive concurrence à l'achat de la matière première.

Ainsi, la situation de certains scieurs a-t-elle pu devenir difficile, leurs bénéfices étant limés entre les prix de vente des sciages et les prix d'achat des arbres.

2° LES REMÈDES AU SURÉQUIPEMENT

Ils ont été jusqu'à présent évoqués à des niveaux différents, mais aucune mesure positive n'a été prise. Le problème est complexe.

(3) L'indice chêne en 1938 n'avait pas la même référence qu'actuellement (prix du stère « petit arrimage Paris »). Nous avons donc basé le raccord 1938-1949 sur l'indice général bois qui — nous l'avons vu — se comporte sensiblement comme celui des sciages chêne.

Le nombre optimum des machines est conditionné non seulement par leur capacité de débit, mais aussi par l'implantation des forêts.

Si l'on estime qu'une scierie peut s'approvisionner avec des coûts de transports normaux dans un rayon d'une vingtaine de kilomètres, soit sur une surface de 1 200 km² (en fait, ce chiffre est actuellement largement dépassé) et le massif forestier français couvrant environ 100 000 km², on conclut qu'il suffirait d'une centaine d'unités qui produiraient chacune en moyenne, sur la base du volume national de production fourni par les Eaux et Forêts, 70 000 m³ de sciages de toutes essences.

En tenant compte de la capacité des machines qui va de 5 à 15 m³ de sciages par jour, on conclut qu'il faut, à raison de 250 jours de travail par an, environ 5 600 scies à faible débit,

1 800 scies à gros débit.

(Le premier chiffre nous ramène au nombre des scieries existant en France en 1914, époque où l'équipement comportait effectivement des machines de petite capacité.)

Il est évident que la disproportion entre ces résultats et les résultats des récents recensements explique que l'amortissement du matériel soit difficile, ce qui nuit à sa modernisation.

Mais les calculs qui viennent d'être effectués sont purement théoriques. Ils correspondent à une situation idéalisée. En fait, les massifs sont fréquemment discontinus, ce qui accroît le nombre de scieries nécessaires si l'on veut garder le même rayon d'action économique. La capacité des scieries n'est jamais utilisée au maximum : la présentation des bois, des aléas de fabrication peuvent la diminuer fortement. Par ailleurs, nous avons vu ci-dessus les raisons de la persistance de la petite scierie et le problème de l'amortissement ne se pose pas d'une manière identique partout. Ce qui est certain, c'est que la capacité nationale des sciages devrait être sérieusement réduite.

La Fédération Nationale du Bois s'est penchée sur le problème. Elle paraît s'être orientée il y a quelques années vers une solution qu'on peut schématiser comme suit :

— Interdiction de création de nouvelles scieries ou de réouverture de scieries déjà fermées.

— Interdiction d'accroissement de la capacité de production des scieries existantes, par augmentation de la puissance d'outillage ou la réunion de plusieurs scieries.

— Création d'une caisse de rachat des moyens de production des scieries mal situées ou mal outillées. Cette caisse serait alimentée par une taxe perçue à la vente des produits de scierie.

Mais de telles mesures ne peuvent devenir applicables que par force de loi. Or, aucun texte n'a été pris et récemment, cette

Fédération a soumis le problème à un groupe d'ingénieurs conseils. Aucune suite n'a encore été donnée à leurs propositions, mais on peut penser que l'intervention de l'Etat — au moins par la promulgation de dispositions réglementaires — restera nécessaire.

Nous pensons qu'une des contradictions propres à cette situation est la suivante :

— d'une part, on souhaite favoriser l'équipement d'unités modernes à forte productivité. On doit dire que beaucoup de scieurs français font un gros effort dans ce sens, certainement poussés en cela par la pénurie de main-d'œuvre. Le rendement par homme est en général inférieur en Europe de 4 à 8 fois à ce qu'il est en Amérique et cela est dû notamment à l'outillage. (N'oublions pas cependant que l'écart reste plus faible pour les feuillus que pour les résineux et que le gain à attendre des améliorations de matériel sera réduit d'autant.)

— d'autre part, la scierie artisanale a une résistance assez bonne pour tenir longtemps et il faut reconnaître que la dispersion de la matière plaide pour son maintien dans certains cas.

Il paraît donc que toute solution générale soit exclue, mais par ailleurs, il ne semble pas non plus que les marginaux doivent succomber par la force des choses. Qui sont d'ailleurs les marginaux? Certainement des scieries très mal situées, dans des zones où le bois est peu abondant; celles aussi qui disposent d'un outillage trop vétuste pour rentabiliser le coût de la main-d'œuvre.

Mais hormis ces cas, la situation ou l'équipement ne sont pas les conditions déterminantes de la marche d'une affaire. Les qualités propres du chef d'entreprise et surtout ses qualités d'acheteur ou de vendeur sont fondamentales. C'est pourquoi nombreux sont ceux qui, nés de condition modeste, créent de toute pièce une firme florissante, que leur successeur voit parfois disparaître en quelques années.

Si une caisse de rachat s'institue, elle devra de toute façon agir avec beaucoup de discernement pour que « les meilleurs gagnent » et qu'on n'arrive pas au système figé, incapable de progrès.

Comme il n'apparaît pas que dans l'immédiat de telles mesures soient prises, il ne semble pas qu'on puisse s'attendre à voir le coût des bois sur pied baisser notablement, à moins que les modalités de vente, comme nous le verrons au chapitre suivant, ne soient modifiées, et que, sauf changements importants sur le marché, celui des sciages ne doive se maintenir.

Ajoutons même que dans le cadre de la Communauté Economique Européenne, l'octroi de la carte professionnelle de scieurs aux ressortissants des pays membres ne pourra être refusé — ce qui peut être un facteur nouveau de suréquipement.

3° DE CERTAINES AUTRES MODALITÉS D'INTERVENTION SUR LE PLAN PROFESSIONNEL

Ya-t-il, à défaut de moyen pour faire baisser le niveau général des prix des bois, des mesures permettant d'éviter les poussées de fièvre qui les portent à des paliers d'où ils redescendent rarement?

L'O.E.C.E. (4) a émis — sans d'ailleurs la considérer comme praticable — l'idée d'accord international avec stocks tampons ou l'adoption de formules d'achats basées sur des contrats à long terme.

Il est certain qu'on n'utilise pas suffisamment cette remarquable propriété des sciages de se conserver avec des installations sommaires et d'acquérir pendant ce même temps une plus-value. On peut se demander si les organismes professionnels ne pourraient pas intervenir efficacement en apportant, par un système de crédit coopératif, par exemple, un soutien aux scieurs en difficulté passagère de trésorerie mais qui disposent de stocks, afin d'éviter qu'ils ne les bradent, ce qui pèse sur les cours. On retrouverait ces mêmes stocks lors de la reprise du marché pour jouer un rôle régulateur en sens inverse. Ce qui est le plus souvent difficile ou impossible pour les produits agricoles notamment, par suite des difficultés de conservation, est ici praticable et le stockage régulateur peut être laissé au niveau de chaque entreprise, assorti seulement de garanties des avances faites.

Certes, l'individualisme des producteurs ne donne pas aux seuls organismes professionnels la force suffisante pour imposer de telles interventions. Mais il est pourtant bien évident que ce serait l'intérêt de tous qu'elles soient pratiquées.

Les contrats à long terme peuvent être un autre élément stabilisateurs. La pratique des affaires montre que ceux qui sont passés par certaines administrations, avec des délais d'exécution de l'ordre d'un an, sont réalisés plus sous la dépendance de la conjoncture générale que sous celle des délais fixés par les marchés. Il semble donc qu'il faudrait créer d'abord chez les producteurs un courant d'opinion qui les porte à voir au delà du bénéfice immédiat. C'est bien évidemment très difficile, mais ils ont pour leur défense certaines excuses dont l'une — et non la moindre — est l'aléa d'approvisionnement. C'est pourquoi nous allons examiner s'il est possible d'intervenir dans le cadre de la vente des bois sur pied.

(4) O.E.C.E. Industrie du Bois en Europe, 1955.

V. — Les interventions possibles sur les méthodes de vente de la matière première

La vente des bois sur pied a retenu notre attention dans la première partie de cette étude. Nous avons vu le poids dont pèse le domaine forestier soumis aux services officiels sur le niveau des prix. Il paraît donc naturel, si la rude concurrence à l'achat génératrice du coût de la matière première ne peut être que difficilement normalisée par des modifications dans le cadre professionnel, de rechercher si l'on peut obtenir ce résultat par un changement des méthodes de vente des coupes.

Il peut viser :

- leurs modalités,
- leur périodicité,
- la nature du produit (faut-il vendre debout ou abattu?).

1° MODALITÉS DE VENTE

La vente aux enchères est certainement la méthode la plus objective de répartition des coupes. Mais elle peut être pratiquée de diverses manières. Les enchères descendantes ont — nous l'avons vu — comme conséquence de pousser les prix à la hausse parce que chacun craint toujours d'être devancé par un concurrent plus prompt. Et l'on comprend que le suréquipement n'est pas fait pour diminuer ces appréhensions.

On peut donc songer à modifier ce système et on pense tout naturellement aux enchères montantes, la mise à prix pouvant être le prix de retrait actuellement fixé.

Lorsqu'on évoque cette question, les tenants des dispositions en vigueur objectent qu'une telle pratique rendrait les ventes très longues. Il est probable qu'elles seraient plus longues, mais seule l'expérience peut dire dans quelle mesure. On pourrait corriger cette conséquence en multipliant les ventes : certaines d'entre elles dont nous avons vu qu'elles portent sur des centaines de millions de francs, peuvent être scindées sans difficulté, de sorte que chaque séance reste d'une durée normale. On peut faire remarquer également que les enchères descendantes, lorsque les mises à prix sont élevées, durent longtemps et que lorsque l'adjudication est faite à un prix voisin du chiffre de retrait, les enchères montantes seraient aussi rapides.

Le gros avantage de la modalité proposée est surtout de permettre aux acheteurs de réfléchir et si un concurrent nouveau et imprévu surgit, de pouvoir reprendre l'avantage par une surenchère raisonnée sans craindre qu'un dixième de seconde soit une cause d'élimination.

Par ailleurs, on supprimerait les contestations — fréquentes — qui surgissent à la suite d'appels simultanés aux enchères descendantes.

Dans la pratique, les ententes seraient peut-être favorisées par cette nouvelle procédure puisque les acheteurs habituels pourraient d'avance se concerter sans risque sur une répartition. Si, en effet, un inconnu surgit, on peut surenchérir, alors qu'actuellement, la seule crainte d'un *éventuel* trouble-fête porte à tenir un niveau de prix élevé. Mais on sait que les ententes concertées sont punies par la législation en vigueur.

Enfin, il est juste de dire que nombreux sont les acheteurs eux-mêmes qui déclarent préférer le système des enchères descendantes, comme étant moins susceptible d'aiguiser les inimitiés toujours fréquentes entre concurrents et auxquelles le système des enchères montantes peut donner libre cours.

En fait, le législateur est ici, avec le seul souci de l'intérêt général, partagé entre deux tendances :

— Maintenir le niveau des prix au plus bas pour des raisons d'ordre économique et monétaire et, à cet égard, les avertissements donnés ces dernières années au début des séances d'adjudication par les représentants des ministères intéressés, sont éloquents.

— Faire rentrer dans les Caisses de l'État le maximum d'argent pour des motifs d'ordre budgétaire.

Ces deux soucis sont incompatibles et comme le second est le plus ancien et qu'il a vraisemblablement dicté la solution actuellement en vigueur, on s'y tient. Tout aménagement ne peut y être apporté sans que soit tranchée une option de caractère politique et c'est pourquoi nous ne pouvons ici que poser le problème.

2° PÉRIODICITÉ

Le fait de jeter sur le marché, à une époque déterminée de l'année, une quantité importante de bois conduit-il à accroître ou à diminuer les prix ?

On peut penser que la crainte de pénurie concourt ici encore à la hausse puisque si les achats faits en automne sont insuffisants, le scieur ne pourra plus compter, pour assurer le complément d'approvisionnement — ou du moins pas dans une mesure importante — sur les produits de la forêt soumise. La forêt privée reste certes une possibilité utilisable, mais dans une mesure variable et sou-

vent à la suite de causes fortuites qu'il n'est pas toujours aisé de prévoir, ce qui confère un caractère d'incertitude à ce recours.

Corrigerait-on cette situation en répartissant les ventes au long de l'année? Mais tout d'abord, est-ce possible?

Nous avons vu que l'exploitation forestière est un phénomène saisonnier puisqu'on doit, en principe, abattre les arbres hors sève. Les ventes ne peuvent donc être échelonnées que sur une partie de l'année, mettons de septembre à mars au plus tard pour le chêne.

On ne peut donc opérer que pendant un nombre restreint de mois.

Mais par ailleurs, un argument d'ordre économique nous semble devoir être avancé.

La vente en automne pour une exploitation qui se poursuit jusqu'en juin est en somme une vente à terme. Un prix est convenu bien avant la mise à disposition effective de l'objet du contrat. Or, le marché à terme joue un rôle régulateur, on peut donc penser que l'étalement des ventes dans le temps n'apporterait pas une solution au problème qui nous préoccupe.

Pour essayer de vérifier ce point, il peut être intéressant de comparer les résultats des ventes d'automne des départements de « l'intérieur » à ceux des ventes des trois départements recouverts d'Alsace-Lorraine, qui se produisent en plusieurs fois au cours de l'année. Une telle étude est délicate.

1° Il n'existe pas, pour ces ventes, de statistique d'ensemble comme pour les grandes ventes d'automne. On doit donc se fier aux données propres à telle ou telle inspection. Ainsi la loi des grands nombres ne vient pas niveler les chiffres et faire disparaître les extrêmes.

2° Les bois sont vendus abattus et découpés par qualité. Le premier point gêne peu la comparaison car il suffit de déduire pour chaque mètre cube les frais d'abattage, de tronçonnage, etc... qui sont en général bien connus. Tous les prix sont donc également affectés d'une correction identique. Comme ce sont, en outre, les rapports entre eux qui nous intéressent, ce fait n'a en définitive pas d'importance.

Le second point pose des problèmes plus délicats. La définition des produits est en effet beaucoup plus précise que pour les ventes sur pied: elle vise parfois des billes et parfois des grumes entières. On se souvient que pour les résultats des ventes d'automne, on classe les arbres en trois catégories de grosseur. Ici, on superpose une classification de grosseur à des catégories de qualité. Voici un résumé de cette analyse pour le chêne:

a) Catégories de qualité:

P — Bille de pied apte à être tranchée ou déroulée. Bois à grain fin ou tendre, à fibres droites, bille rigoureusement nette

de défaut apparent ou présumé, cœur bien centré, sans fente radiale ni au pied, ni à la découpe.

A — Bille découpée avant le premier défaut.

B — Bille découpée au premier gros nœud.

C — Bille découpée à la couronne (la bille de pied est de qualité inférieure, brogneuse, noueuse).

S — Surbille purgée de traverse ou grume entière à charpente.

T — Grume à traverse.

b) A l'intérieur de chaque catégorie, les grumes sont groupées par classe en fonction de leur diamètre au milieu.

Classe	Diamètre
0	moins de 20 cm
1	de 20 à 25 cm
2	de 26 à 29 cm
3	de 30 à 39 cm
4	de 40 à 49 cm
5	de 50 à 59 cm
6 a	de 60 à 64 cm
6	de 60 à 74 cm
6 b	de 65 à 74 cm
7	de 75 cm et plus

Observations. — Les classes 6a et 6b n'existent que pour les qualités P et A.

Ces mesures sont prises au milieu sur écorce. Les catégories P et A ne commencent qu'à partir de 40 cm de diamètre.

La superposition avec les catégories de grosseur des bois sur pied est délicate. On peut néanmoins proposer les assimilations suivantes :

Bois sur pied	Billes et grumes
1 ^{re} catégorie - circonférence à hauteur d'homme 1,60 m et plus	Classes 5 et au-dessus
2 ^e catégorie - circonférence à hauteur d'homme 1,20 à 1,60 m	Classe 4
3 ^e catégorie - circonférence à hauteur d'homme 0,60 à 1,20 m	Classes 1 à 3

En fait, la partie supérieure de la classe 3 peut rentrer dans la 2^e catégorie, mais il ne nous est pas possible évidemment de faire cette distinction.

Par ailleurs, les catégories de qualité P et A sont trop particulières pour permettre une comparaison avec celles des bois sur pied

qui certes les renferment, mais en quantité insuffisante pour que les prix moyens statistiques en soient nettement affectés.

Mentionnons enfin que les prix des bois abattus s'entendent charges et frais inclus, soit 20 %.

Sous toutes ces réserves, on peut rechercher s'il existe une similitude entre les deux types de ventes.

Dans l'Inspection de Haguenau (Bas-Rhin), il y a quatre ventes de grumes par an pour la forêt de Haguenau et les forêts domaniales, et d'autres — nombreuses — pour les forêts communales.

Les chiffres moyens pour les ventes du premier groupe depuis 1951 sont les suivants :

1951	8 333
1952	7 857
1953	8 646
1954	7 786
1955	9 258
1956	8 400
1957	9 346

M. l'Ingénieur des Eaux et Forêts, Chef du Service à Haguenau, qui nous les a communiqués, nous met en garde dans leur interprétation sur le fait qu'ils varient selon la proportion relative des bois des différentes dimensions. Elle dépend notamment de l'importance des coupes dites de « régénération ».

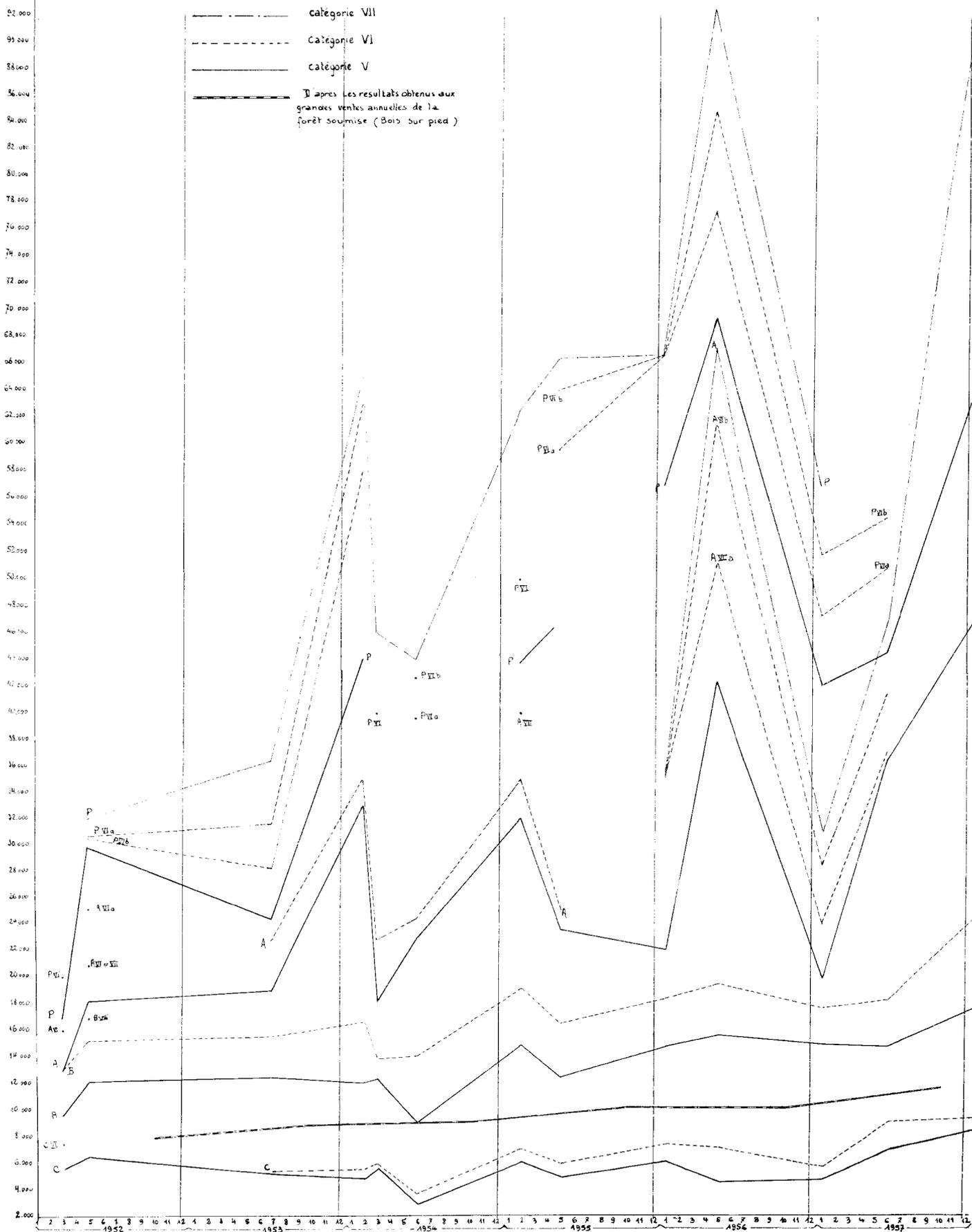
Si l'on met en parallèle les variations entre les années successives en affectant du signe — celles qui correspondent à une baisse et du signe + celles qui représentent une hausse, et en calculant à chaque fois le pourcentage par rapport à l'année précédente, on obtient les séries suivantes :

1951-52	1952-53	1953-54	1954-55	1955-56	1956-57
—	—	—	—	—	—
Ventes de Haguenau					
— 5,71	+ 10,04	— 9,95	+ 18,91	— 9,27	+ 11,26
Grandes Ventes d'automne (moyenne pondérée)					
		— 11,84	+ 18,41	+ 3,34	+ 14,99

En 1951 et 1952, la moyenne pondérée des grandes ventes n'était pas établie. On constate, en distinguant par catégorie, que :

- la première accuse une baisse de 15,93 entre 1951 et 1952 et une hausse de 12,67 entre 1952 et 1953.
- la deuxième accuse une baisse de 9,96 entre 1951 et 1952 et une hausse de 7,87 entre 1952 et 1953.
- la troisième accuse une baisse de 13,48 entre 1951 et 1952 et une baisse de 0,43 entre 1952 et 1953.

VENTES DE COUPES DE CHÊNE EN RÉGIE DANS L'INSPECTION DE METZ DEPUIS 1952



Les mouvements d'ensemble apparaissent de même sens sauf entre 1955 et 1956. Ils sont fréquemment de même ordre de grandeur et les écarts sont à plusieurs reprises moins forts pour la forêt de Haguenau.

D'une comparaison effectuée par le Service local à Haguenau entre les ventes du 15 mars 1956 et du 19 mars 1957 et basée sur l'examen des prix pour certains choix et classes de grosseur, pris d'abord sur l'ensemble des ventes, ensuite entre parcelles de forêts comparables, il résulte que la hausse est de 5 à 10 %, plus faible par conséquent que le chiffre moyen établi précédemment.

C'est dire la difficulté de telles comparaisons. Mais si les variations des moyennes annuelles semblent ainsi normales, il nous intéresse de savoir comment, dans le cours d'une même année, se comportent les différentes ventes. Les prix qui y sont pratiqués restent-ils sensiblement voisins ou au contraire, à des dates très rapprochées, les écarts pour les catégories analogues sont-ils importants?

Grâce aux documents qu'a bien voulu mettre à notre disposition M. l'Ingénieur Principal, Chef de Service à Metz (Moselle), nous pouvons apporter quelque lumière sur cette question.

Les prix moyens pour les diverses qualités et catégories de grosseur établis pour les lots les plus importants de douze ventes, échelonnées entre mars 1952 et juin 1957, pour le Cantonnement de Château-Salins et Metz, ont été regroupés sur deux graphiques pour faciliter l'interprétation.

Il apparaît que :

1° les variations en valeur absolue et relative sont les plus fortes pour les qualités les meilleures : P ou A, et cela se vérifie pour les quatre classes de grosseur où elles sont représentées.

C'est ainsi — à titre d'exemple — qu'entre juillet 1953 et février 1954, le prix de la spécification P7 augmente de 80 %, celui de A6 de 54 %, par contre, on enregistre seulement 6 % pour B6.

— qu'entre mai 1956 et janvier 1957, les baisses, qui sont respectivement de 39 %, 53 % et 9 %, conduisent à des conclusions analogues.

A l'intérieur de la quatrième classe de grosseur, on constate entre ces dernières dates des baisses de 39 % pour P, 59 % pour A et un prix pratiquement stable pour B.

2° Au cours d'une même campagne, les variations sont très fortes. Les résultats dont nous disposons (1 pour 1953, 2 pour 1952, 1955, 1956 et 1957, 3 pour 1954) ne permettent pas d'établir si elles répondent à un rythme saisonnier et si, par exemple, le mouvement du prix des sciages au début de l'été en est la cause. Si l'on compare la courbe représentative de celui-ci et celle de B5 ou B4 — types de billes aptes à fournir des plots charpente — on n'aperçoit pas d'analogie. Mais le marché local des sciages en Alsace-Lorrain-

ne a peut-être présenté des différences importantes avec l'ensemble du marché français ou tout au moins avec celui des points de références servant à l'établissement du prix I.N.S.E.E.

Une explication de ces variations qui paraissent désordonnées peut — à notre avis — faire appel à l'absence du rôle régulateur des marchés à terme. Les billes ou grumes achetées peuvent être presque immédiatement sciées et les moindres variations de conjoncture générale ou particulière sont répercutées sur le prix d'achat de la matière première.

Pour le confirmer, il faudrait disposer de résultats d'ensemble pour les ventes en régie d'Alsace-Lorraine et faire une très minutieuse recherche.

En résumé, les ventes à courte périodicité semblent présenter des inconvénients quant à la régularité du cours de la matière première.

3° NATURE DU PRODUIT

Deux types de vente étant pratiqués en France, nous sommes amenés à nous demander si, question de périodicité mise à part, l'une ou l'autre ne présente pas certains avantages.

Les prix élevés payés pour les billes de qualité supérieure en Alsace-Lorraine font penser à certains que l'Etat trouverait son compte à généraliser la vente en régie par l'Administration des Eaux et Forêts pour la forêt soumise. Il existe une querelle très actuelle à ce sujet. La presse professionnelle s'en est faite l'écho. Des analyses objectives (1) ont permis de mettre en parallèle les arguments avancés pour défendre ou au contraire condamner ce système.

Nous retiendrons ici les conséquences qu'il peut avoir sur les prix.

Le vendeur — c'est au premier chef l'Etat — peut y trouver certains inconvénients: les bois abattus doivent être nécessairement vendus et de fait, il n'y a pas aux enchères de prix de retrait (ce qui peut expliquer les baisses plus importantes enregistrées avec cette méthode que dans le cas des ventes de bois sur pied). On répond à cela que les régisseurs peuvent proposer un volume global mis en vente adapté à la conjoncture et que pour sonder celle-ci, ils peuvent procéder avant abattage à une vente par unité de produit (c'est-à-dire demandant un prix unitaire pour une qualité et une classe dimensionnelle déterminées, en indiquant seulement un volume approximatif à titre indicatif). L'exploitation n'est décidée qu'en fonction des résultats obtenus.

(1) Cf. les articles de M. DUBRET dans la Revue « Bois et Scieries » des 20 mars, 3 avril, 5 juin, 3 juillet 1958.

Jusqu'à présent, dans les trois départements recouverts, la demande ayant toujours été forte, le problème des invendus ne s'est pas posé de façon cruciale.

Le scieur n'a pas besoin, lorsque les bois sont vendus abattus, de disposer de capitaux très importants puisqu'il achète en plusieurs fois au cours de l'année un produit immédiatement utilisable.

La vente en régie a surtout comme intérêt de permettre la fixation des prix d'achat de la matière en considération d'une qualité bien précise. Les aléas que l'on rencontre à l'exploitation des bois sur pied (découverte de tares notamment) disparaissent. Le contrat de vente est en définitive plus honnête et ce n'est certainement pas l'intérêt des scieurs de s'y opposer. Ils peuvent en effet, risquant moins à l'achat, porter leur effort sur l'exécution même du sciage. La normalisation des produits peut en être favorisée.

Mais cette généralisation pose des problèmes qui la repousseront sans doute longtemps : il faut notamment un encadrement beaucoup plus fort que celui dont dispose le service forestier à l'heure actuelle : organiser, surveiller les chantiers d'abattage et même le débarquement suppose un personnel nombreux et qualifié. Si, par contre, la main-d'œuvre bûcheronne y trouve un gros avantage puisqu'elle peut être employée en permanence (on l'utilise à des travaux d'amélioration ou de génie forestier en dehors des périodes d'abattage), il semble que la première sujétion sera longtemps déterminante.

Tout au plus verra-t-on l'exploitation en régie par l'Administration appliquée aux belles coupes productrices de bois de haute qualité pour lesquelles l'Etat peut espérer, lorsqu'ils sont vendus séparément, des prix plus rémunérateurs.

4° CONCLUSION

Doit-on regretter que le système en vigueur pour la vente des bois de la forêt soumise ne puisse être modifié avant longtemps ?

La vente en régie, si elle met sur le marché des qualités bien déterminées — ce qui rationalise les conditions d'approvisionnement —, offre, à notre avis, l'inconvénient d'être pratiquée à courte périodicité, alors que la vente à terme a un effet régulateur sur les prix.

Il n'est pas exclu toutefois que l'on puisse la mettre en œuvre avec certains aménagements — comme la prévente à l'unité de produit — qui, outre d'autres avantages, permettraient justement de conserver l'intérêt des ventes à terme.

Si dans le cadre des méthodes actuellement en vigueur pour la majorité des ventes françaises certains souhaitent des aménagements — par exemple des enchères montantes — il semble qu'on doive les mettre en pratique avec beaucoup de circonspection.



CINQUIEME PARTIE

L'ÉVOLUTION PRÉVISIBLE

Nous terminerons ce travail par une recherche sur l'évolution future. C'en est certainement la partie la plus hasardeuse, et peut-être est-il présomptueux de vouloir l'aborder. Mais les tentatives de prévision deviennent de plus en plus fréquentes et nous nous limitons aux données générales de la question sans pouvoir quantifier.

Dans un premier chapitre, nous cherchons d'abord à définir le problème, puis nous donnons une approche des solutions dans le cadre européen et ensuite dans le cadre strictement français.

Un second chapitre se place dans la perspective de la Communauté Economique Européenne, où le chêne trouve un large marché. On essaiera de définir ce que, dans cette hypothèse, peuvent devenir les prix des sciages de cette essence.

I. — L'évolution est-elle prévisible?

Prévoir l'évolution est une chose délicate surtout en matière de prix. Aussi bien ne cherchons-nous pas des conclusions définitives. Mais il est intéressant de savoir dans quelle mesure on peut essayer de dégager une ligne générale. C'est pourquoi nous verrons d'abord s'il existe des méthodes de travail, puis à terme plus ou moins lointain, ce qu'on peut prévoir dans le cadre européen et dans le cadre français.

1° LE PROBLÈME SOUS LA FORME LA PLUS GÉNÉRALE

Quand on parle de l'avenir du bois, les réactions sont variées et certains accueillent les propos qu'on peut tenir à ce sujet avec un septicisme visible.

Cependant les spécialistes ne manquent pas, qui prévoient un large développement de la production et de l'utilisation des matériaux ligneux.

M. Egon GLESINGER (1), qui occupe un poste important à la F.A.O. est bien placé pour en juger. Il affirme que les trois caractères fondamentaux du bois : universalité, abondance et renouvellement, lui ouvrent de brillantes perspectives. Mais il apparaît que c'est surtout grâce aux méthodes de transformation : sucre de bois, bois améliorés, matières plastiques, produits chimiques divers, etc... qu'il peut en être ainsi. Toutefois, M. GLESINGER ne réduit pas l'utilisation des produits forestiers à ces seuls emplois. Quand il prône la réalisation d'unités intégrées mettant en œuvre aux maximum toute la matière fournie par l'exploitation des coupes, il reste entendu que l'on en retire une quantité importante de sciages et si ce point nous intéresse spécialement, nous remarquerons aussi que la récupération de tous les déchets, la transformation des produits du taillis rentabiliseront la production forestière, ce qui est un facteur d'allègement des prix de scierie.

Il est certain que les progrès sont plus rapides dans ce qu'on peut appeler la chimie du bois que dans l'utilisation des sciages qui correspondent essentiellement à des emplois mécaniques.

Certaines découvertes spectaculaires, telles que l'utilisation des feuillus en papeterie, peuvent illustrer cette remarque : les volumes

(1) « Demain l'âge du bois ».

de bois feuillus réceptionnés par les usines françaises de fabrication de pâte ont évolué comme suit par rapport à la période d'avant-guerre (2) :

Moyenne 1936-1939	15 000 stères
Année 1954	178 000 —
Année 1955	330 000 —
Année 1956	482 000 —
1 ^{er} janvier au 31 octobre 1957	798 000 —
Besoins prévus en 1958	900 000 —

Doit-on dire pour autant que les sciages ont un avenir fermé?

Il ne semble pas qu'on doive être pessimiste

On reproche au bois d'être anisotrope, de manquer d'homogénéité et d'accuser des variations dimensionnelles lorsque change l'état hygrométrique ambiant.

Mais le premier point est souvent un avantage car on demande à beaucoup de pièces de résister aux efforts dans une direction privilégiée. Le second est recherché pour l'effet décoratif. Quant au troisième, les techniques de mise en œuvre ont fait bien des progrès au cours des âges et c'est surtout leur méconnaissance — volontaire ou non — qui est la cause des inconvénients signalés.

Ces techniques évoluent elles-mêmes constamment et apportent des solutions nouvelles : Citons, par exemple, les charpentes lamellées (3).

Même en restant sous forme traditionnelle, le bois trouve sans cesse de nouveaux emplois dans lesquels il supplante les matériaux concurrents. C'est ainsi que la dernière innovation du métropolitain parisien fait appel à des chemins de roulement en azobé.

La F.A.O. estime que dans l'ensemble la consommation de sciages s'accroît dans le monde, mais qu'en Europe, comme en Amérique, elle a atteint un niveau qui ne montera plus — dans les meilleures conditions — que lentement.

Toujours selon la même source, si en Europe (U.R.S.S. exclue), la consommation par logement a fléchi entre 1950 et 1955 de 9,1 à 7,6 m³, la consommation totale des sciages dans les nouveaux logements s'est élevée de 12,2 à 16,7 millions de mètres cubes.

(2) Réponse du Secrétaire d'Etat aux Affaires Economiques à une interpellation orale du Conseil de la République. Journal Le Bois, 25-28 février 1958

(3) La construction en lamelles, qui remplace la construction en bois massif, consiste à fabriquer une pièce avec des planchettes (ou placages) collées, et parfois en outre, clouées entre elles. Ce procédé offre divers avantages : il permet notamment l'utilisation de bois de second choix dont les défauts sont moins nocifs, car à une endroit donné, ils n'intéressent qu'une faible partie de la masse. On peut, en outre, les situer en dehors des sections dangereuses ou des couches extrêmes les plus fatiguées en traction ou compression.

Mais cette cadence est moins rapide que celle des programmes de construction. Sur la base 1950 = 100, la consommation s'établissait à 120 en 1955, alors que le nombre des nouvelles habitations achevées s'était élevé à 161. Ce qui montre — bien que la construction de nouveaux logements n'intéresse qu'un quart de la consommation globale des sciages — l'importance prise par les matériaux de substitution. Mais la plus grande partie de la diminution est due à l'économie résultant de nouvelles conceptions architecturales. Cette diminution n'affecte pas également tous les emplois: elle est plus sensible dans la charpente que dans la menuiserie qui, en 1955, a requis encore 5 millions de mètres cubes, soit 2,3 par unité logement. Par ailleurs, coffrage et échafaudage ont dans la même année exigé 3,25 millions de mètres cubes de sciages, ce qui représente une nette augmentation de consommation pour cet emploi. La conclusion de la F.A.O. est que la consommation de bois scié par unité d'habitation continuera à baisser, mais à un rythme plus lent qu'au cours des deux dernières décades.

L'un des facteurs limitants de l'emploi est généralement le prix car, sauf là où la technique l'impose, les succédanés — et ils sont de plus en plus nombreux — sont toujours prêts à prendre sa place. C'est ce facteur qui en partie explique la baisse de consommation relative en Europe depuis la guerre. Pour les résineux, la hausse des prix a été notamment beaucoup plus considérable au Royaume-Uni et aux Pays-Bas que pour les autres matériaux, mais le niveau auquel ils se trouvaient à la veille de la guerre était assez bas. Le prix joue d'autant plus que l'on est maintenant sorti de la période de pénurie qui suivit la guerre. Il ne faut toutefois pas négliger d'autres éléments que les experts de la Société des Nations notaient déjà dès 1930: l'accroissement de la consommation du ciment, de l'acier, des briques, et l'emploi plus rationnel du bois lui-même.

Le prix peut être abaissé en diminuant le coût de diverses opérations de production. Toutefois, les salaires sont de plus en plus élevés, ce qui restreint cette possibilité. Mais c'est surtout par la moindre pression de la demande qu'on peut atteindre le but recherché.

Il apparaît que dans l'ensemble, l'augmentation de consommation du bois se poursuivra à un rythme plus lent que celui de l'activité générale et que la substitution prendra de plus en plus d'importance. L'O.E.C.E. remarque (4) que « le niveau du prix des bois n'est peut-être pas un facteur exclusif, mais seulement un facteur d'accélération de la substitution quand les prix relatifs du bois sont élevés et de ralentissement quand ils ne le sont pas ».

(4) Industrie du bois en Europe, 1955.

On peut donc donner certaines indications sur l'évolution du marché du bois, mais est-il possible de les chiffrer ?

Un essai intéressant en a été proposé dans un article de la Revue américaine « Railway Purchases and Stores » (5). Il vise plus spécialement la consommation du bois par les chemins de fer, mais il est intéressant de résumer rapidement la méthode appliquée.

Pour l'ensemble des U.S.A. on prend trois années de référence — 1952, 1975, 2000 — et l'on fait intervenir entre les périodes ainsi déterminées :

- a) l'accroissement de population,
- b) l'accroissement de l'emploi (assorti des prévisions concernant la durée de la semaine de travail, le rendement),
- c) l'accroissement de la production totale des biens et services. On peut en déduire l'augmentation de la consommation de matière brute, qui dépend plus spécialement
 - des nouvelles constructions (pour habitation et autres),
 - des réparations diverses.

Il en résulte que la demande de bois d'œuvre va croître avec l'économie, mais on fait trois prévisions, maximum, moyenne, minimum, selon l'importance estimée de la population et de la hausse des prix du bois par rapport à celle d'autres matériaux (Le chiffre minimum du volume demandé correspond à l'hypothèse de la hausse relative maximum). L'accroissement de la demande doit être spécialement fort pour les pâtes de bois, billes de placage. On ne prévoit de diminution que pour le bois de feu.

En passant au cas particulier des chemins de fer, on est amené à tenir compte :

- a) pour les traverses :
 - du kilométrage de ligne en exploitation,
 - du kilométrage de ligne posé annuellement,
 - du nombre de traverses par mile,
 - de la dimension des traverses,
 - du taux de remplacement.
- b) pour les bois utilisés dans la réparation du matériel :
 - de l'évolution d'emploi dans cet usage,
 - de l'importance du parc.
- c) pour les bois utilisés dans la réparation des bâtiments :
 - de l'évolution d'emploi notamment.

On en tire certaines conclusions en replaçant le problème de l'approvisionnement en bois des chemins de fer dans le contexte plus général. Pour ne pas risquer de pénurie, il faut modifier certaines spécifications de qualité, accroître l'activité forestière, mieux utiliser les bois.

Cela montre que l'on peut tenter une estimation, aussi bien dans

(5) Numéro d'octobre 1958.

le cadre très large de la consommation globale que dans celui valable pour un produit déterminé. Elle peut donc s'appliquer aux sciages chêne, mais il est évident que leur marché étant essentiellement européen et couvrant de ce fait des pays différents, les calculs deviennent complexes. Par ailleurs, les sciages chêne servent à des emplois nombreux, ce qui constitue une cause d'erreur supplémentaire.

Il reste que ces estimations seraient fort utiles à celui qui doit aménager les forêts pour un avenir très lointain. Car comment peut-on engager la production de la matière première sans prévoir son emploi?

L'aménagement forestier est en lui-même un problème très complexe. Il faut obtenir d'un massif forestier un rendement soutenu, fixer la révolution, c'est-à-dire l'intervalle de temps qui sépare les coupes définitives, déterminer la date des coupes intermédiaires, proposer la répartition sur le terrain des coupes, etc... La solution fait intervenir des notions biologiques, topographiques, mathématiques. Et le plan le mieux dressé est souvent troublé par des aléas naturels. Une révolution normale dans une futaie de chêne est de 150 ans. Faut-il prôner cette futaie de chêne ou au contraire chercher à produire plus rapidement du bois de moindre qualité que ceux qu'elle procure?

On voit que prévoir la demande apporte au forestier une précieuse indication. Il ne semble pas toutefois que l'on puisse sérieusement — étant donné le rythme actuel des progrès de la technique — proposer des chiffres pour un avenir si éloigné. C'est pourquoi, dans le cas particulier du chêne, le forestier devra travailler en aveugle, et que, finalement, sa politique sera dictée plus par des considérations d'ordre technique que d'ordre économique. Les bois de choix trouvent toujours un emploi. C'est ainsi que les futaies plantées sur ordre de Colbert en 1667, pour permettre de rénover la flotte royale, donnent nos meilleures billes de tranchage. Ces restrictions, jointes à celles qui ont été évoquées précédemment sur la détermination des besoins futurs en sciages chêne, rendent difficile toute spéculation à long terme en matière de prix.

2° L'ÉVOLUTION DANS LE CADRE EUROPÉEN

Nous étudierons ici plus spécialement le problème de l'évolution prévisible de la demande de sciages chêne en Europe, puisque nous avons vu que c'est essentiellement dans les limites de ce continent que la part française de cette production est commercialisée.

La Commission Economique pour l'Europe de l'O.N.U. a étudié cette question dans le cadre de l'évolution du marché des feuillus (6).

(6) « Le Marché des bois feuillus en Europe », 1957.

Elle remarque que la consommation de bois est gouvernée par :

- l'accroissement de la population,
- le degré d'activité économique,
- la tendance à l'utilisation des matériaux de remplacement.

Par tête d'habitant, la consommation a diminué de 7 % par rapport à la période précédant la première guerre mondiale ; mais alors que la baisse est de 12 % pour les résineux, on note pour les feuillus une hausse de 30 %.

L'évolution de la population a accru le chiffre global : Entre 1913 et 1956, l'augmentation est de 17 %, mais inégalement répartie entre les résineux (12 %) et les feuillus (45 %).

En résumé, pour les feuillus dont le chêne représente environ le quart du volume commercialisé, la consommation par tête d'habitant, et bien entendu la consommation globale, ont nettement progressé, moins toutefois pour le chêne que pour le hêtre.

Si la consommation n'a pas crû pendant les dernières décades comme pour les autres matériaux, la meilleure tenue des feuillus que des résineux est attribuée à :

- une moindre tension du rapport offre/demande,
- des restrictions officielles moins sévères (7),
- une diversité plus grande de l'usage des feuillus (meubles, décoration, parquets, etc...),
- une considérable expansion de l'industrie des placages et des contreplaqués.

La C.E.E. estime qu'à court terme, on a atteint le point où les effets de chute sont compensés par l'augmentation de la population et qu'en définitive c'est l'expansion économique qui décidera.

A long terme, la propriété du bois d'être renouvelable lui fait reprendre l'avantage, mais surtout dans la mesure où les usages seront chimiques plutôt que mécaniques. Pour les seuls feuillus, il apparaît que toutefois les sciages resteront longtemps la catégorie de produits la plus demandée.

En ce qui concerne le chêne, la C.E.E. déclare que la demande peut croître sans que soit dépassée la possibilité des forêts. (Cet avis ne semble pas être celui du corps forestier français, au moins en ce qui concerne les belles qualités.) Son élasticité variera avec les besoins techniques (construction) et les goûts.

On peut chercher des précisions particulières pour certains types de sciages. Pour les traverses, par exemple, le marché semble provisoirement stabilisé, mais des concurrents sont apparus, notamment les traverses en béton, en France, Royaume-Uni, Allemagne Fédérale, Pays-Bas. Dans notre pays, la production qui dépasse légèrement la consommation est de l'ordre de 400 000 unités. En Allemagne, production et consommation atteignent, en 1956, 1 900 000

(7) D'où la substitution de feuillus à des résineux.

pièces. Il s'agit donc d'un concurrent extrêmement sérieux si l'on compare aux besoins des différents pays qui ont été rassemblés dans le tableau XIII. Parallèlement, un autre concurrent de la traverse en chêne est le bois sous rail en essence exotique. Des considérations techniques ou financières peuvent faire choisir les traverses en béton ou en bois exotiques. Pour les premières, si ces seuls motifs sont déterminants, il faut attendre la consécration des essais de durée qui ne sera connue que dans un certain nombre d'années. Mais la décision qui sera prise aura évidemment une importance fondamentale sur le volume de la demande de traverses en chêne, à moins que des considérations d'économie générale ne viennent imposer, pour l'utilisation rationnelle des coupes, le maintien des solutions actuelles.

On se souvient que la concurrence des bois exotiques a retenu notre attention dans l'étude du marché.

Peut-on prévoir son évolution? Le problème est très complexe.

Tout d'abord, c'est certainement un rapport de prix qui est déterminant pour les usages courants. Or, nous avons vu que la production des territoires britanniques l'a ramené à un niveau favorable aux bois africains. Mais on y a exploité jusqu'à présent les forêts d'accès facile. Dans l'avenir, les coûts deviendront plus élevés surtout si l'on veut accroître le volume offert.

Par ailleurs, l'Afrique peut devenir demain un acheteur de plus en plus important.

Dans l'autre sens, les arguments sont donnés pour prouver que les bois tropicaux peuvent être plus grandement importés. Notamment, on fait remarquer que l'exploitation est jusqu'à ce jour un écrémage. Si ultérieurement, les essences secondaires — jusque-là négligées — sont prisées pour certains emplois, non seulement le coût des essences principales sera abaissé, mais le volume total de bois offert sera augmenté. Certaines essences d'ailleurs s'épuisent, telles le niangon, pour laquelle on ne prévoit pas de relève avant que les plantations de Côte d'Ivoire n'apportent leur contribution dans une cinquantaine d'années.

On peut aussi abaisser les prix de revient par la rationalisation de l'exploitation et notamment l'amélioration des moyens de transport. Mais en outre, des faits extérieurs au seul marché du bois (exemple les frets) interviendront aussi.

Nous pensons, quant à nous, que si l'invasion des bois tropicaux devenait trop grande, il s'ensuivrait une baisse des cours du chêne par nécessité d'écoulement, mais certainement pas une substitution complète de ceux-là à celui-ci. Dans la mesure où l'Afrique envoie des billes de qualité que la chênaie française ne produit plus en quantité suffisante, elle ne fait qu'apporter un complément utile,

régulateur au reste du marché des sciages chêne. Il est probable qu'on n'ira pas au delà, mais les lignes qui précèdent montrent combien le problème est complexe.

Si l'avenir de la consommation du chêne en Europe ne semble pas devoir causer d'inquiétude, on remarquera que les influences de divers ordres restent trop nombreuses pour qu'il soit possible de donner des chiffres rigoureux. Un impératif reste pour le forestier : produire du chêne, surtout du chêne de qualité, que le trancheage, l'ameublement, les aménagements esthétiques réclameront encore longtemps.

3° L'ÉVOLUTION EN FRANCE

Le Conseil Supérieur de l'Agriculture (8) estime que la demande intérieure française doit aller en croissant pour les belles qualités de chêne (construction, huisserie, parquets, ameublement). Les bois tropicaux viendront apporter à l'offre de sciages indigènes le complément nécessaire dans ce compartiment, alors que pour les qualités inférieures, notamment les traverses, leurs coûts de production étant élevés et allant en croissant, ils ne constituent pas un concurrent sérieux. Dans cet emploi, la demande intérieure diminuant, on doit s'attendre à disposer d'excédents exportables.

Quelles sont, en face des besoins futurs, les dispositions adoptées par les producteurs ?

Le même organisme envisage une diminution en quantité, mais surtout en qualité, des offres de chêne, car au cours des dernières années les forêts privées ont été exploitées à outrance et elles ne donneront rien d'important avant un siècle. Le capital a été entamé.

Mais au reste, les propriétaires forestiers privés ont-ils intérêt à produire du chêne ? La plupart des études sur ce sujet (9) répondent négativement. La rentabilité est faible. Les délais d'exploitation de la futaie sont trop longs. On peut toujours craindre qu'une modification d'ordre politique, par exemple, retire ce bien des patrimoines. Les difficultés de prévision à très long terme dont nous avons

(8) « Production et Marché du bois et des produits forestiers dans la Zone franc », mars 1958.

(9) La question a retenu l'attention de divers auteurs : COURNOT (*Revue sommaire des Doctrines économiques*), LANDRY (*Utilité sociale du Capital - Intérêt du Capital*) ont mis en évidence ce trait de l'économie forestière : Le propriétaire privé n'a pas intérêt à traiter son domaine en futaies d'âge élevé, mais à couper à blanc et placer l'argent qu'il touche, étant donné le taux de rapport supérieur qui lui sera consenti. La mévente actuelle des bois de taillis qu'on obtient à courte révolution peut inciter à nuancer ce jugement qui reste valable dans ses grandes lignes.

Cf. également MILOT. Thèse Paris, 1949.

vu les inconvénients pour l'aménagiste ne sont pas faites pour inciter le propriétaire privé à cultiver des essences à grande révolution.

D'autres soucis l'inquiètent aussi (10) : Si les besoins restent importants, il n'est pas certain que les prix de vente seront rémunérateurs : on cite notamment l'exemple du marché des traverses où les prix — pour certaines raisons que nous avons évoquées d'autre part — ont été à une certaine époque notoirement trop bas. Le propriétaire se sent désarmé devant la puissance de certains gros acheteurs ; or, nul ne peut prédire que la libre concurrence se maintiendra même pour les qualités les plus nobles où elle subsiste encore.

Le volant de la production normale reste pour le chêne entre les mains de l'Etat. Dans l'immédiat, les données actuelles laissent à penser que la production pour les choix supérieurs ira en diminuant pendant plusieurs années dans des forêts soumises, de même que celles des chênes de grosses dimensions ; puis dans quelques décennies, elle reprendra.

Mais quelle politique l'Etat a-t-il choisie pour faire face aux besoins futurs ?

Dans l'ensemble, la doctrine qui se dégage (11) est qu'il faut d'abord pour répondre à l'accroissement de la demande européenne, chercher à augmenter le volume des produits de nos forêts, mais de façon sélective :

- on vise à résorber les excédents de bois de chauffage,
- on veut maintenir, étant donné leur intérêt permanent, la production partout où elle est rentable des produits de haute qualité, feuillus ou résineux,
- on aménage en vue de produire des bois de dimensions moyennes qui sont les plus recherchés,
- on étend au maximum la forêt résineuse, même au détriment des mauvais peuplements feuillus, pour assurer l'approvisionnement des industries requérant la cellulose.

Le programme d'action de l'administration comporte, pour atteindre ces buts :

- un choix des peuplements où une production de qualité peut être économiquement escomptée malgré la durée des révolutions,
- la détermination de l'importance des conversions de taillis sous futaie en futaie,
- la délimitation des zones où les substitutions d'essences paraissent souhaitables,
- la recherche des optima pour la durée des révolutions et l'importance du capital producteur,

(10) Cf. P. HIRSCH : « Recherches et réalités - Réflexions d'un praticien », in *Revue Forestière* de novembre 1958.

(11) Cf. F. du VIGNAUX : « Le Bois dans l'Economie Européenne ».

— l'extension des méthodes de régénération artificielle pour améliorer le rendement du capital sol.

M. du VIGNAUX, Directeur Général des Eaux et Forêts, déclare que le forestier n'a pas à choisir selon l'alternative qualité ou quantité, mais qu'en conditions favorables, il doit décider d'une production de qualité, réservant la quantité pour un site ingrat. Il ajoute que les bois de choix — qu'ils soient résineux ou feuillus — conserveront toujours sur le marché une bonne place.

On peut donc dire que la doctrine actuelle laisse à chaque essence une place en rapport avec les vocations naturelles. Or, la France est une terre d'élection pour le chêne. Nul doute que si certains mauvais peuplements disparaissent, les plus aptes reçoivent les soins qu'exige une production de qualité.

Il apparaît donc que les scieurs trouveront la matière première utile et pourront répondre à la demande.

Il est intéressant de connaître les moyens mis à la disposition du service forestier pour atteindre ce but. Nous sommes renseignés sur ce point par les mesures prises dans le cadre du 3^e plan de modernisation et d'équipement.

Ce qui nous intéresse spécialement, c'est qu'il est prévu un inventaire forestier pour déterminer la capacité de production des forêts existantes. Le dernier date de 1912 et n'a qu'une valeur d'estimation. En faire un nouveau est indispensable. Cela demandera quelques années.

On le complètera par la détermination de la coupe annuelle (dont nous avons vu le mode d'établissement dans l'exposé des quantités commercialisées).

Enfin, l'étude de marché est envisagée pour adapter au mieux l'implantation des industries, dont le coût est maintenant très élevé, selon les possibilités en bois, rechercher l'établissement de contrat à long terme avec prix indexés pour assurer à la fois une juste rémunération des producteurs et l'approvisionnement des industries.

On retiendra par ailleurs l'intérêt porté à rattraper les retards d'aménagement actuellement importants et dus à une insuffisance de personnel, ce qui peut procurer au marché des quantités substantielles pendant les années qui suivront.

La décision de faire un inventaire forestier a suscité des échos favorables dans la presse professionnelle (12).

C'est que certaines sociétés privées se sont trouvées devant des difficultés d'approvisionnement et que, de leur propre mouvement, elles ont été obligées de procéder à un travail d'estimation des res-

(12) Cf. « Bois et Scieries » des 5 et 19 décembre 1957.

« Revue du Bois » de septembre-octobre 1957.

sources possibles dans le domaine les concernant. C'est ainsi que le « Feuillu français de papeterie » a entrepris un inventaire accéléré pour orienter sa politique d'achat. La collaboration entre l'Administration, les utilisateurs, les producteurs, s'est avérée féconde. Si l'inventaire forestier est du ressort de l'Administration, on peut penser au reste que les études du marché soient de celui de la profession.

Ce que nous retiendrons, c'est que dans notre pays, une prise de conscience très nette des problèmes économiques touchant le bois fait de rapides progrès et que vraisemblablement, les prochaines années apporteront un matériel statistique sur lequel on pourra utilement travailler.

4° CONCLUSION

Prévoir la demande future, déterminer les quantités et qualités qui seront offertes, peut paraître suffisant pour donner le sens de l'évolution des prix. En fait, cela est bien plus difficile, car l'instabilité monétaire est devenue la règle. On pourrait peut-être essayer d'obtenir un ordre de grandeur du prix relatif des bois. Mais cela encore semble ambitieux. Trop de facteurs externes sont en jeu.

Si l'on veut absolument porter un jugement sur l'avenir du prix des sciages chêne, proposons la conclusion suivante: Les belles qualités, étant donné la variété de leurs emplois possibles et l'accroissement prévisible de la demande, s'écouleront facilement à des prix d'autant plus rémunérateurs que l'offre en restera toujours assez limitée.

Les qualités moyennes et inférieures, qui sont les plus sensibles à la concurrence, ne se vendront que si leurs prix ne sont pas trop élevés.

Mais il existe un cadre plus immédiat et plus restreint que le marché actuel dans son ensemble, c'est celui qu'ouvre la Communauté Economique Européenne. Nous allons, dans un dernier chapitre, étudier les possibilités qu'il offre au commerce des sciages chêne.

II. — Évolution prévisible dans le cadre de la Communauté Économique Européenne

Cette perspective à court et moyen terme mérite ici un examen particulier parce que certains des pays de la C.E.E. sont des importateurs traditionnels de chêne et que la France disposant à cet égard de ressources importantes, on peut s'attendre à une amplification des courants d'échange actuels.

Nous n'avons pas à faire l'analyse du traité de la Communauté Economique Européenne, ni même à envisager toutes ses répercussions sur l'ensemble du marché français du bois. Nous nous limitons à rechercher, après avoir tracé les grandes lignes du commerce des six pays, les incidences prévisibles pour les produits qui font l'objet de notre étude.

1° LES DONNÉES ACTUELLES DU COMMERCE ENTRE LES PAYS MEMBRES DE LA C.E.E.

Les six pays membres sont dans l'ensemble très déficitaires en résineux (7 millions de m³ de sciages, 4 millions de m³ de bois à pâte, 2 millions de m³ de bois de mine, soit au total un déficit d'environ 17 millions de m³ de bois ronds). Par contre, pour les feuillus, le commerce d'importation de chacun des participants représente un chiffre plus modeste : au total 2 000 000 m³ de grumes et 600 000 m³ de sciages feuillus (soit 1 200 000 m³ de bois ronds) et ils proviennent des pays d'outre-mer rattachés aux pays membres de l'O.E.C.E. ainsi que de France.

En analysant la situation particulière de chacun des pays, on trouve que pour les sciages feuillus :

- *la République Fédérale d'Allemagne* a, en 1955, importé 94 600 m³ de France sur un total de 160 000 m³. En 1956, les chiffres sont de 58 400 et 139 000.
- *l'Italie*, sur un total de 156 000 m³ en 1955, n'en reçoit que 3 600 de France. Pour 1956, les chiffres sont de 166 000 et 5 500.
- *l'Union Economique Belgo-Luxembourgeoise* a reçu en 1955, 52 400 m³ de France sur un total de 116 000 m³ et 30 100 m³ en 1956, sur un total de 92 000 m³.

— *les Pays-Bas* ont importé en 1955, 28 200 m³ de France sur un total de 133 000 m³, et 19 600 m³ en 1956 sur un total de 124 000 m³. Ce pays est le seul qui ait un chiffre appréciable venant d'Allemagne (respectivement pour chaque année 19 200 et 22 700).

En grumes feuillues, la France a exporté ces mêmes années les quantités suivantes vers ses différents partenaires :

	1955	1956
République Fédérale d'Allemagne	116 200	64 300
Italie	37 900	24 700
U. E. B. L.	156 300	146 100
Pays-Bas	70 500	44 400
Exportations totales vers les pays de la C.E.E. .	380 900	279 500
Exportations totales vers les pays étrangers	546 000	406 900

En ce qui concerne plus spécialement le chêne, nous avons vu, dans l'étude de l'exportation, la position de la France pour les grumes, sciages et traverses. Voici l'importance respective de nos partenaires de la C.E.E. :

Pour les grumes, l'Union Economique Belgo-Luxembourgeoise est notre principal acheteur souvent pour la moitié du volume total exporté, parfois même pour les deux tiers. Les Pays-Bas en acquièrent couramment un cinquième, et l'Allemagne un peu moins.

Pour les sciages, l'Union Belgo-Luxembourgeoise et les Pays-Bas interviennent pour des quantités variant du dixième au cinquième. L'Allemagne apparaît épisodiquement pour des volumes parfois importants.

Enfin, nous avons vu que la plus grande part des exportations françaises de traverses feuillues est destinée à certains de nos associés de la C.E.E. (Allemagne, Belgique, Pays-Bas).

La France, par contre, n'importe pas de grumes ou sciages chêne en régime normal. Celles qui ont eu lieu d'Allemagne notamment en 1949 étaient — nous le rappelons — les conséquences des prélèvements liés au règlement de dommages de guerre.

2° LES DISPOSITIONS DU TRAITÉ EN CE QUI CONCERNE LES BOIS ET LES RÉACTIONS FRANÇAISES

Le Traité n'a pas défini à l'origine si le bois doit être considéré comme une matière industrielle ou comme un produit agricole. Or, cela a une grande importance, car les uns et les autres ne sont pas traités de la même manière. Notamment, les articles 38 et suivants

prévoient pour les seconds le développement d'une politique commune visant entre autres la stabilisation des marchés, des interventions dans le domaine des prix, etc...

Le point sur lequel le traité de Rome est explicite à l'égard du bois est celui des droits de douane :

— les bois bruts, même écorcés ou simplement dégrossis,
— les bois simplement équarris,
— les bois simplement sciés longitudinalement,
tranchés ou déroulés d'une épaisseur supérieure à 5 mm,
sont classés dans la liste G qui comporte les produits pour lesquels les droits applicables sont fixés par voie de négociation entre les États membres.

Afin de préparer la conférence des Ministres de l'Agriculture du Marché Commun, qui se tint en mai 1958, la Direction Générale des Eaux et Forêts créa des groupes de travail au sein desquels se retrouvèrent des représentants des fédérations, des producteurs, des administrations et des utilisateurs.

La Section « Bois d'œuvre » du groupe de travail « Forêts et Produits Forestiers » fournit un rapport, dans l'ensemble favorable au projet de la C.E.E.

Pour les bois indigènes, on ne demandait pas le bénéfice des clauses spéciales prévues pour les produits agricoles, mais on faisait des remarques et on émettait des vœux :

1 — Si la suppression progressive des droits de douane ne doit pas créer de perturbation, il semblait nécessaire, pour que l'approvisionnement des usines métropolitaines ne soit pas gêné, de freiner les sorties de grumes.

2 — Pour éviter que les achats plus importants de grumes effectués par les étrangers ne nuisent à la conservation de nos forêts, il paraissait indispensable de poursuivre un large effort de reboisement qu'on souhaite libéral.

3 — A la fin de la première étape, toutes les restrictions quantitatives entre états membres doivent avoir disparu. Il convient que cette libération soit effectuée par paliers. On proposait notamment pour les grumes chêne qu'il soit alloué des contingents d'importance croissante.

4 — Les bois en grumes et les sciages figurent à la liste G : les droits de douane périphériques doivent être fixés d'un commun accord entre les participants. L'intérêt de la France est qu'il n'y ait pas de droit d'importation en provenance des pays tiers.

5 — Il n'y a pas dans le traité de réglementation sur la limitation de l'exportation vers les pays tiers. Or, la France était bridée à leur égard par des contingentements. Il faut éviter qu'un partenaire de la C.E.E. qui ne connaît pas de telles restrictions, achète

en France pour revendre chez les tiers. On estimait que la C.E.E. étant déficitaire en résineux comme en feuillus, elle devrait établir un contingentement vers les pays tiers.

Dans un cadre plus général, la Commission d'étude souhaitait la stricte application des clauses sur la politique sociale (l'industrie française étant actuellement grevée par de lourdes charges salariales), l'assouplissement de notre système fiscal pour permettre un amortissement plus facile, un allègement des conditions de crédit, la suppression du blocage des prix qui ne se conçoit plus sans contingent, la solution du problème monétaire.

Sous ces réserves, l'entrée dans le Marché Commun ne causait pas d'appréhension autre que celle de risques particuliers entraînés par son démarrage en phase de récession. Nous remarquerons que certains professionnels estimaient, par contre, que cette conjoncture est favorable à la mise en route des nouvelles institutions car elle évite un déséquilibre brutal des courants commerciaux.

Depuis la date de ce rapport, l'évolution a été rapide. Sur le plan politique, la décision d'accélérer le Marché Commun a été prise. Les droits de douane en régime C.E.E. et les droits du tarif extérieur commun ont été arrêtés.

Par ailleurs, sauf quelques rares exceptions, les produits forestiers ont été, en France, largement libérés à l'exportation. Le blocage des prix a pratiquement disparu et les inquiétudes touchant la situation monétaire se sont en partie dissipées.

Bien que les décisions prises et les faits n'aient ainsi, pas sur tous les points, répondu aux désirs exprimés par le groupe de travail, il apparaît que, dans l'ensemble, le démarrage du Marché Commun se soit effectué sans difficulté majeure.

3° LES CONSÉQUENCES DANS LE DOMAINE DES PRIX

La France restera certainement le très gros fournisseur de chêne de la Communauté et la libération des échanges ne peut que favoriser les courants d'exportation déjà établis.

Certains craignent même qu'il ne s'amplifient trop. Si pour les résineux nos massifs frontaliers seront spécialement convoités par les industriels des pays limitrophes, le risque est sans doute moins grave pour les feuillus, les forêts se trouvant généralement dans l'intérieur. Seuls, les Belges sont bien placés pour acheter les bois ronds, les transformer et au besoin revendre les sciages chez nous. Mais les besoins des industries en feuillus sont plus limités et plus stables que pour les résineux.

Le suréquipement général de l'Europe en scieries tendra certainement, quoi qu'il en soit, à accroître la concurrence à l'achat de la

matière première, c'est pourquoi les modalités d'interventions dans le cadre professionnel français, qui sont d'ailleurs restées hypothétiques, n'auront d'intérêt que si elles sont appliquées à l'ensemble des exploitants et scieurs de l'Europe des Six. On notera que la généralisation des ventes en régie favoriserait les achats étrangers, car elle décharge l'acquéreur du souci de l'exploitation forestière, difficile à conduire pour qui n'est pas sur place. La libre circulation des personnes peut, en dehors même des courants d'exportation de matière, apporter de nouvelles perturbations en facilitant l'installation de nouveaux scieurs dans notre pays.

La concurrence sera vive surtout pour les belles qualités (dont nous avons vu quelles sont les plus rares), car il est plus avantageux de transporter loin ce qui a le plus de valeur.

Le rôle que peuvent jouer les importations de bois tropicaux sur le marché du chêne a été évoqué. Qu'en est-il dans le cadre de la C.E.E. ?

La France est intéressée au premier chef, d'abord parce que les pays africains qui lui sont liés sont largement producteurs de bois tropicaux, ensuite parce que les industriels français en sont utilisateurs.

Les pays africains d'obédience française, producteurs de bois tropicaux, se sont montrés réticents à l'égard de certaines dispositions du traité de Rome. Ils n'avaient d'ailleurs pas été consultés lors de son élaboration. Ce qu'ils voulaient obtenir surtout, c'est l'inclusion des bois tropicaux en grumes dans la liste des produits du sol et cela parce que l'exploitation forestière constitue pour certains d'entre eux une part prépondérante de l'activité économique ou des recettes budgétaires. Ils désiraient donc l'application des clauses prévues à l'article 40 du traité et notamment bénéficier d'une organisation du marché. Cette position rejoignait le souci de l'industrie française

- qui ne croyait pas pouvoir s'approvisionner à l'ouverture de ce marché en essences étrangères, la France manquant alors de moyens de paiement extérieurs,
- qui craignait que les cinq autres partenaires drainent à leur profit les ressources françaises.

Alors que les productions de nos T.O.M. ont atteint un plafond, nos industriels ne bénéficieraient plus que de contingents diminués.

D'aucuns pensaient aussi que certains partenaires achèteraient dans les états de l'Ex Communauté française pour revendre à l'étranger ou, inversement, achèteraient à l'étranger pour revendre chez nous. La concurrence des bois britanniques moins chers, pouvait faire appréhender une telle éventualité.

On craignait également que le taux élevé des frets et des frais portuaires français ne fasse détourner vers Rotterdam, Anvers, Brême ou Hambourg les courants dirigés des associés français d'Afrique vers la métropole.

Enfin, si actuellement la demande en bois exotiques est sans cesse croissante, on a connu dans le passé la saturation rapide du marché (1).

Toutes ces raisons portaient à souhaiter du côté français l'application des dispositions spéciales prévues pour les produits du sol. Cette position était parfois nuancée: c'est ainsi que les importateurs et industriels demandaient que pour lutter à armes égales avec leurs concurrents des cinq autres pays, ils soient autorisés à acheter à l'étranger où les conditions sont plus avantageuses (2).

La demande française n'a en définitive pas reçu satisfaction. Les bois tropicaux ont été traités comme produits industriels et les droits de douane les frappant fixés aussi bien pour le régime C.E.E. que pour les pays tiers. Ils ont été, notamment pour les grumes, situés à des niveaux peu élevés.

Il est probable que les bois exotiques, très demandés en Allemagne, France, Belgique et Pays-Bas — qu'ils viennent des territoires d'Outre-Mer de partenaires ou d'autres — ne feront pas défaut dans l'ensemble de la C.E.E. et qu'ils apporteront le complément indispensable sur le marché des feuillus.

D'autres facteurs doivent aussi retenir l'attention.

Le montant des salaires n'a cessé de progresser depuis ces dernières années. Il est probable que la création du Marché Commun ne les verra pas baisser car si le traité prévoit la libre circulation des personnes — ce qui peut apporter en France certains contingents supplémentaires de main-d'œuvre, facteur de détente sur les salaires —, il prévoit aussi l'harmonisation des politiques sociales, c'est-à-dire en réalité, leur nivellement par le haut. En France, le coût du travail est surtout, à cause de ces charges, relativement élevé, mais on ne doit pas s'attendre à ce qu'il baisse.

Si la matière est plus recherchée et si les salaires ne baissent pas, il ne faut pas, malgré les améliorations techniques qu'on pourra apporter, s'attendre à une baisse des prix de revient. Cela laisse présumer que les prix seront stables dans certains cas, orientés vers la hausse dans d'autres, mais que la baisse semble exclue.

La loi des coûts croissants dans la production des sciages, dont nous avons donné les raisons au début de ce travail, vient à l'appui de cette thèse.

(1) Cf. MORELLET: Les Bois tropicaux dans la C.E.E. - Marchés tropicaux du Monde, 9 et 16 août 1958.

(2) Cf. Bois Coloniaux, Exotiques et Américains, n° 10, 2° trimestre 1958.

La tendance des prix des sciages chêne peut être prévue après l'ouverture du Marché Commun comme suit :

— pour les belles qualités, un risque de tension d'autant plus net que l'expansion économique — spécialement pour les secteurs du bâtiment, de l'ameublement — sera forte. Le rôle des exotiques sera sans doute très important, car s'ils ne font pas défaut, nos partenaires, qui les consomment en grosse quantité, n'auront pas de nécessité d'accroître leurs achats en essences européennes, ce qui serait un facteur certain de hausse.

— pour les qualités moyennes ou médiocres, les prix subiront vraisemblablement peu de changement. Pour les débits très inférieurs que sont les bois sous-rail, on a vu d'ailleurs que la stabilité est déjà acquise. Il ne semble pas que dans l'immédiat des hausses soient à craindre. Mais il faut toujours rester circonspect car nous avons vu combien l'offre est vite limitée en quantité. Pour les planches à fond de wagon, par exemple, qui — nous l'avons vu — sont en concurrence avec d'autres débits, il suffirait de la conjonction d'achats étrangers dans la même qualité et au même moment pour provoquer une hausse brutale de prix. Or, les Pays-Bas, la Belgique et l'Allemagne ont été intéressés dans ce compartiment ces dernières années. Une certaine vigilance s'impose donc aux clients français.

SIXIEME PARTIE

CONCLUSIONS

En quelques dernières pages, nous allons rassembler l'essentiel des résultats de cette étude.

Les prix des sciages chêne présentent certains traits caractéristiques de comportement qui tiennent à la nature du produit, mais la conjoncture en est également un élément fondamental.

I — Tout d'abord, LA NATURE DU PRODUIT imprime au marché une allure spéciale.

1) La possibilité forestière annuelle — quantité qu'on peut prélever dans les forêts — n'offre pas une grande marge d'extension, d'où la très *mauvaise élasticité du marché à la hausse* (1). Cela est bien mis en évidence par le fait que le volume de vente des sciages est beaucoup plus constant que le niveau des prix et que le plafonnement est rapide en période de hausse (2). De même, l'analyse de l'offre de fonds de wagon pour la S.N.C.F. (3) montre que toutes les courbes se brisent à un endroit déterminé à partir duquel toute augmentation de prix ne correspond plus qu'à des accroissements de volume insignifiants.

Sans doute faut-il nuancer le jugement: le déplacement possible des qualités (4) à l'intérieur du volume global de chêne donne, pour un produit déterminé, une certaine marge d'élasticité: c'est ainsi que l'on peut augmenter la production de bois en qualité fonds de wagon en prenant les billes les plus médiocres de la qualité plot.

On remarquera que l'exploitation pouvant être différée (5) ou avancée, le volume de bois mis à disposition des scieurs pourrait assez largement varier. Mais cette préoccupation économique ne cadre pas avec les nécessités de conservation de la forêt et de la succession des coupes selon les plans d'aménagements dont les impératifs sont d'ordre différent.

(1) 1^{re} Partie, Ch. IV.

(2) 3^e Partie, Ch. I. 3 B c.

(3) 4^e Partie, Ch. III. 1.

(4) 1^{re} Partie, Ch. III. 1.

(5) 1^{re} Partie, Ch. IV. 1.

2) Deuxième trait intéressant: c'est *le prix des sciages qui entraîne la détermination de celui des bois sur pied* (6). Les évolutions de chacun d'eux offrent un parallélisme (7) très net, bien que l'amplitude soit moins forte pour le prix des grumes que pour celui des sciages, les billes de qualité supérieure montrent un mouvement constant et relativement indépendant de la hausse. Sans doute s'expliquerait-il si, au lieu de repérer les plots de qualité charpente, l'I.N.S.E.E. reprenait la qualité belle menuiserie ou ébénisterie.

3) Le mécanisme de formation du prix des grumes et le plafonnement du volume de production expliquent qu'on puisse connaître *des processus cumulatifs de hausse* (8) des prix que seule une intervention extérieure peut briser. Ce trait est d'autant plus sensible que le suréquipement en scieries et les méthodes actuelles de vente des coupes entraînent une compétition sévère pour l'achat des bois sur pied et que le niveau général des prix du chêne reste très tenu.

4) Un troisième trait tenant à la nature des choses est *l'hétérogénéité* de cette production (9) d'origine biologique. Il en résulte des difficultés d'assortir les sciages par qualité rigoureusement définie, ce qui est un obstacle important à la normalisation. Cette cause majeure de viscosité du marché empêchera longtemps la confrontation à grande échelle d'une offre et d'une demande précise. Les efforts utiles que représentent les Bourses des bois ne doivent cependant pas être méconnus (10).

5) On notera comme autre caractère intéressant *la diffusion de la production forestière* qui explique que les scieries soient nombreuses et que la petite entreprise domine (11). L'offre étant ainsi dispersée, aucune intervention de caractère monopolistique ne vient pousser les prix à la hausse quand celle-ci se produit; c'est dans une autre direction que doit être alors conduite la recherche. De cette diffusion de la matière première et du nombre important d'entreprises résulte que lorsque la demande croît, les prix augmentent, tant au niveau de l'entreprise qu'à celui de la branche professionnelle (12).

6) *L'interdépendance des qualités* obtenues à partir d'un même arbre est certes une gêne: elle impose au scieur d'avoir un carnet

- (6) 1^o Partie, Ch. II. 1 C.
- (7) 3^o Partie, Ch. I. 3 B d.
- (8) 1^o Partie, Ch. IV.
- (9) 1^o Partie, Ch. IV.
- (10) 3^o Partie, Ch. I. 1.
- (11) 1^o Partie, Ch. I.
- (12) 1^o Partie, Ch. II. 2 B.

de commandes dont l'éventail soit suffisant pour les absorber toutes. Nous avons vu qu'en fait, il mène parallèlement un courant d'achat et un courant de vente (13).

De la *complémentarité des produits* résulte la difficulté de fixer des prix de revient unitaires, ce qui peut entraîner pour le scieur des complications lors du choix des opportunités de vente.

Mais par ailleurs, d'une même qualité peuvent être tirés des sciages d'utilisation différente: c'est là une arme pour le scieur qui peut orienter sa production selon la demande.

7) La lenteur du processus de production a pour corollaire *l'importance du crédit*: nous avons noté combien les marchands de bois y sont sensibles (14). Elle a aussi pour conséquence la nécessité de *spéculer* lors de l'achat des bois sur pied (15).

(8) *La possibilité de stocker* les sciages en leur conférant une plus-value est un précieux atout; elle permet à celui qui dispose de liquidités suffisantes de « tenir » pendant les crises: c'est un facteur de stabilité des prix qui pourrait être mieux utilisé (16).

9) Nous pensons que le phénomène saisonnier du *mouvement estival des prix* des sciages (17) — bien qu'on puisse discuter de ses causes — doit être considéré comme tenant à la nature même des choses. Il a des analogies avec le mouvement automnal du prix des grumes et bien que nous ayons noté que c'est le prix des sciages qui conditionne celui des grumes, il semble que ce soit, en définitive le rythme saisonnier de l'exploitation qui détermine ces mouvements.

II — LA CONJONCTURE est un élément fondamental de formation du prix des sciages chêne.

1) C'est d'elle que résulte l'importance de la demande. Elle semble, *sur le plan intérieur* (18) être plus étroitement liée à l'activité du bâtiment qu'à la production industrielle en général.

2) *La demande extérieure* (19) est ici spécialement importante parce que la France, bien pourvue en chêne, en exporte une quantité notable, aussi bien en grumes qu'en sciages. L'accroissement considérable du commerce intraeuropéen des bois depuis la fin de la dernière guerre donne à ce fait une importance de plus en plus grande. Le volume exporté varie toutefois considérablement selon

(13) 1^{re} Partie, Ch. III. 1.

(14) 1^{re} Partie, Ch. II. 4.

(15) 1^{re} Partie, Ch. II. C.

(16) 1^{re} Partie, Ch. II. 2 et 4^e partie, Ch. IV. 3.

(17) 3^e Partie, Ch. I. 3 A.

(18) 3^e Partie, Ch. II. 1.

(19) 3^e Partie, Ch. I. 5 et Ch. II. 1

les années : les fluctuations de prix résultent de celles enregistrées dans le domaine des échanges et la pesée des stocks apparaît parfois lourde.

Il est à retenir que si les mouvements de la demande intérieure se développent assez lentement, la demande extérieure elle, conditionnée parfois notamment par des phénomènes monétaires, se manifeste plus brusquement et vient donner aux mouvements de prix une impulsion très forte.

3) Bien que cela résulte plus de sa structure que de son volume déterminé par la conjoncture générale, notons ici que *la demande est très diversifiée selon les compartiments* (20). Elle conduit dans certains cas à la concurrence imparfaite, dans d'autres à l'oligopsonie, voire au monopsonie. A l'élasticité d'allure assez constante de l'offre s'oppose celle très variable de la demande, tributaire de la plus ou moins grande nécessité d'utilisation.

4) Concurrentes entre elles dans la même qualité, *les demandes connaissent des interactions*, mais lorsque leur satisfaction devient difficile, les substitutions sont en jeu aussi bien entre les essences de bois qu'entre le bois et des produits totalement différents. Le cas le plus net en ce qui nous concerne et qui se rapporte au premier groupe est celui de la *substitution de bois tropicaux au chêne* (21) aussi bien chez nous qu'à l'étranger. Cette concurrence, qui est devenue très vive, s'explique par des raisons techniques, mais aussi par les niveaux relatifs des prix.

Ces phénomènes de substitution apparaissent en définitive plus conjoncturels que techniques.

5) *La spéculation* joue sur le marché des bois (22) : parfois conditionnée par des phénomènes monétaires, elle vise aussi les variations de prix à terme dues à des causes purement économiques. Si le prix des sciages chêne nous est apparu moins spéculatif que celui des valeurs mobilières mais plus que celui de l'or, il ne faut pas oublier qu'au sortir de la période d'économie dirigée, les ajustements ont été rendus difficiles par des causes occasionnelles. Dans le cas qui nous préoccupe, la cessation des exploitations d'Allemagne qui diminuait l'offre, alors que la demande étant gonflée par les besoins de la reconstruction, au moment où l'inflation grandissait, n'ont pas permis de quitter le régime de taxation sans perturbations graves, et de ce chef, la spéculation sur le marché du bois nous est apparue plus excessive qu'elle ne l'est peut-être en période

(20) 2^e Partie.

(21) 3^e Partie, Ch. I. 6.

(22) 3^e Partie, Ch. II. 2.

normale. Le niveau des prix des sciages ainsi considérablement accru ne semble, au reste, n'avoir fait que rejoindre celui des prix de gros dans leur ensemble (23).

III — LES INTERVENTIONS qu'on peut proposer pour régulariser et abaisser le niveau des prix afin que le chêne soit en mesure de lutter contre ses concurrents, sont d'ordres variés.

Il semble qu'on puisse envisager notamment la structure de l'offre, les modes de vente de bois sur pied, d'achat des sciages.

Si la capacité nationale de sciage est trop forte (24), sa réduction pose de nombreux problèmes. Dans un métier où l'importance des qualités d'acheteur de bois sur pied et de vendeur de sciages est fondamentale, la valeur des équipements n'est pas un critère de sélection. Les marginaux qu'on devrait éliminer sont bien difficiles à déterminer, d'autant que certaines périodes de hausse rapide des prix de sciages leur permettent de rétablir des situation très compromises (25).

Les modalités de vente des coupes (26) pourraient être amodiées, mais des considérations qui ne sont pas d'ordre économique plaideront sans doute longtemps pour leur maintien. Souhaitons d'ailleurs que soient conservées les ventes annuelles qui peuvent jouer le rôle bienfaisant d'un marché à terme.

Si du côté de l'offre il semble ainsi malaisé d'intervenir, on peut penser que les acheteurs agiront avec opportunité. Leur entente sur le marché des traverses (27), les essais tentés par la S.N.C.F. pour normaliser l'achat des fonds de wagon (28) constituent des initiatives intéressantes qui — notons-le — sont compatibles avec le jeu de la libre entreprise. Si d'ailleurs la demande avait elle-même, dans tous les compartiments, une allure régulièrement soutenue, l'offre finirait certainement par adopter une physionomie adaptée à cette marche. Comme il est vraisemblable qu'on aura toujours des écarts autour de l'optimum, on peut songer pour les corriger aux contrats à long terme, mais aussi pour maintenir l'activité d'un marché en perte de vitesse, aux achats spéculatifs de clients importants, ainsi qu'au financement des stocks par l'intermédiaire de la corporation.

D'autres interventions peuvent être recherchées. Rappelons pour mémoire ici la standardisation des produits pour permettre l'élargissement des marchés. Certaines, comme le blocage des prix, se sont montrées insuffisamment efficaces (29). Certaines autres s'avè-

(23) 3^e Partie, Ch. II. 3.

(24) 4^e Partie, Ch. IV.

(25) 3^e Partie, Ch. I. 3 Be.

(26) 4^e Partie, Ch. V.

(27) 4^e Partie, Ch. II.

(28) 4^e Partie, Ch. III.

(29) 4^e Partie, Ch. I.

reront indispensables et entreront dans les faits si l'on ne veut pas que les produits concurrents évincent le chêne et que, parallèlement, les scieurs soient acculés à de grandes difficultés du fait de la hausse des prix des bois sur pied qui ne pourra être répercutée sur celui des sciages.

IV — Que faut-il ATTENDRE DE L'AVENIR ?

Quelle que soit l'expansion (30) de la « chimie du bois » qui pourra alléger la charge des exploitants, l'emploi du matériau sous forme traditionnelle ne semble pas nécessairement compromise : on note pour les feuillus un accroissement global de consommation au moins en Europe.

Ce qui rend les problèmes complexes, c'est le divorce entre un aménagement forestier nécessairement à longue période et la difficile évolution de la demande à terme aussi éloigné. Mais le volant de la production reste entre les mains de l'État et le problème ne lui échappe pas : l'inventaire forestier qu'il met en œuvre sera un instrument d'une utilité incontestable.

Quoi qu'il en soit, les belles qualités paraissent devoir être facilement écoulées pendant longtemps encore et une certaine concurrence dans le cadre même de la Communauté économique européenne n'est pas exclue pour les qualités moyennes ou inférieures. Mais qu'on n'oublie pas que *le prix reste souvent le facteur limitant de l'emploi* et qu'en définitive il conditionnera cet avenir.

V — On ne peut étendre aux frises à parquet, avivés pour ameublement, etc... toutes les conclusions précédentes sans étude préalable.

Des recherches particulières sur le jeu de la concurrence à l'intérieur d'une même qualité et de la complémentarité des produits peuvent être entreprises : elles permettraient sans doute d'expliquer plus intimement certains mécanismes.

Les résultats ne peuvent non plus être transposés sans risque d'un niveau à un autre : si on revient, par exemple, du plan national à celui de la région, les réserves peuvent naître.

Les conclusions doivent donc être toujours bien formulées en même temps que les conditions de leur établissement

*
**

Arrivés au terme de ce travail, nous ne pensons pas avoir apporté autre chose qu'une contribution modeste à un sujet d'étude plus vaste et plus complexe qu'il peut paraître au premier abord. Nous avons volontairement limité notre recherche, ainsi que nous nous en sommes expliqués dans l'introduction, conscients du fait que

l'expression « marché du bois » recouvre en réalité les marchés très différents de nombreux produits. Si même nous avons abordé l'ensemble des produits en chêne, nous aurions été amenés à développer ce qui a trait au commerce des grumes, par exemple, avec les caractères propres à celui des billes à tranchage. Nous aurions eu, aussi, à étudier le marché des placages. Nous eussions été conduits également à traiter des bois usinés après sciage. Nous avons pensé qu'il est préférable de définir un objet étroit envisagé pendant une période bien déterminée.

Les analyses de l'ensemble du marché du bois sont assez nombreuses et nous en citons dans nos références. Elles offrent l'intérêt de tracer le cadre général d'activités économiques dont les affinités sont certaines. Les études particulières sont plus rares, sauf sous forme d'articles dans la presse professionnelle; elles sont le plus souvent tournées vers l'actualité et, si l'on y aborde la question des prix, c'est surtout pour en noter les variations, certaines de leurs causes, sans toutefois rechercher des lois ou des rapports précis, susceptibles d'une expression chiffrée.

Nous avons été tentés par une telle recherche. Nous l'avons conduite en réunissant d'abord toutes les données numériques que l'on peut trouver touchant le sujet. Elles sont souvent très insuffisantes et nous avons, à chaque fois, précisé les limites de leur utilisation. Elles ne deviennent assez précises que lorsqu'on envisage un cas particulier (exemple des planches pour fonds de wagon), mais sur cet intervalle de temps réduit qui sépare 1949 et 1957, les statistiques se sont avérées progresser en qualité (exemple pour les quantités commercialisées).

Cela incite à affirmer que les lois que nous n'avons pu formuler pourront peut-être être dégagées dans un avenir plus ou moins proche.

Quel en serait l'intérêt? En dehors de celui purement spéculatif qu'elles apporteraient aux Sciences économiques, la pratique des affaires y trouverait son compte. Des acheteurs importants pèsent sur le marché. Ils le font parfois maladroitement et l'on peut prétendre que c'est faute d'en connaître certains aspects ou quelques-unes des règles qui le régissent. La formulation des uns et des autres peut permettre aux acheteurs comme aux vendeurs, d'adopter un comportement plus logique. Notamment, la prévision peut être possible. Elle aurait certainement un effet régulateur sur les prix et les échanges pour le plus grand bien des producteurs et des utilisateurs.

En fait, les sciages chêne offrent une gamme très variée de produits. Nous avons envisagé les plus représentatifs: plots courants du commerce, planches pour fonds de wagon, traverses, et nous avons remarqué que pour l'économiste, ils représentent des cas

bien distincts : marché de libre concurrence, marché où un acheteur domine mais voit son action limitée par la concurrence entre produits de qualité similaire, enfin, marché sur lequel plusieurs acheteurs puissants peuvent s'entendre sans craindre cette sujétion.

Nous avons volontairement abordé ces divers cas, car la complémentarité des produits apporte souvent une explication utile à certains mouvements de prix, et l'on voit aussi que les divers produits tirés d'un même arbre sont soumis à des lois économiques bien différentes. S'il convenait de restreindre le sujet traité, nous n'avons pas voulu aller trop loin dans cette voie de peur de nuire à la compréhension des phénomènes.

Certains facteurs très importants de la formation des prix ont été évoqués et les caractères essentiels pour notre objet en ont été donnés, mais cela ne veut pas dire que nous estimons en avoir fait une étude approfondie : l'évolution du commerce des bois tropicaux, la concentration professionnelle, les méthodes de vente des bois sur pied, sont autant de sujets dignes chacun d'un travail particulier. Il n'était pas possible de les mener à bien ici, mais il est bon de retenir que toute recherche les concernant nous intéressera directement.

Monde complexe, mais d'autant plus intéressant parce qu'il touche à la biologie comme aux sciences exactes, parce que l'expérience la plus ancienne et les solutions les plus révolutionnaires s'y côtoient sans cesse, parce que loin d'appartenir au passé, il s'ouvre à de nouvelles et larges perspectives, le monde du bois mérite certainement de retenir l'attention des économistes. Il fait vivre un nombre important d'hommes, met en jeu des sommes considérables, apporte à l'activité générale des matériaux indispensables. Il est souhaitable que là, comme dans d'autres secteurs, progresse la connaissance du mécanisme des échanges.

ANNEXE I

TABLEAUX DES DONNÉES NUMÉRIQUES

Liste des tableaux de données numériques

Ces tableaux sont classés dans l'ordre où ils sont énoncés pour la première fois dans le texte. Certains intéressent plusieurs parties de celui-ci :

	Page
I — Calcul type du prix d'achat du chêne sur pied	291
II — Prix de gros des sciages chêne	295
III — Indice de prix des sciages chêne	296
IV — Statistiques de ventes de chêne en France	297
V — Quantités et prix du chêne sur pied	298
VI — Faillites et règlements judiciaires	299
VII — Importations de produits en chêne	301
VIII — Exportations de produits en chêne	302
IX — Exportations à destination de la France de bois tropicaux autres qu'okoumé en provenance des T.O.M.	303
X — Comparaison entre l'indice du prix des sciages chêne et l'in- dice du prix de l'or fin	304
XI — Comparaison entre l'indice du prix des sciages chêne et l'in- dice des valeurs françaises à revenu variable	305
XII — Comparaison entre l'indice du prix des sciages chêne et l'in- dice général des prix de gros	306
XIII — Besoins et possibilités d'exportation des traverses feuillues ..	307
XIV — Résultats des appels d'offres semestriels de la S.N.C.F. pour l'approvisionnement de planches pour fonds de wagon...	309
XV — Approvisionnement de la S.N.C.F. en fonds de wagon chêne ..	310

I. — Calcul type du prix d'achat de chêne sur pied

1 — Perte de cube occasionnée par la transformation de grumes Chêne en sciages (Bois sains).

Lorsqu'on débite une grume, il y a divers chefs de perte de volume qui sont repris ci-dessous. En outre, le rendement est d'autant plus fort que les billes sont plus grosses.

1° Débits en plots.

Ep ^r	10 mm	27 mm	54 mm	80 mm	Perte causée par :
	10 %	10 %	10 %	10 %	Ecorce et surépaisseur
	30 %	12 %	10 %	7 %	Traits de scie
	10 %	11 %	12 %	15 %	Levée/Découvert

Nota. — Dans les levées, il peut être récupéré de la lambourde et, dans les gros bois, le pourcentage pour la levée est moins important.

Il peut être considéré, en principe, que les rendements sont les suivants :

Circonférence des billes	Rendement de :	Epaisseur des plots			
		10 mm	27 mm	54 mm	80 mm
120 cm		50 %	67 %	68 %	68 %
140 cm	—	52 %	69 %	70 %	69 %
160 cm	—	54 %	71 %	72 %	70 %
180 cm	—	56 %	72 %	74 %	71 %
200 cm	—	57 %	73 %	75 %	72 %
220 cm	—	58 %	75 %	75 %	73 %

Dans certaines grosses billes, le pourcentage de rendement est diminué par l'augmentation des défauts.

2° Débits en arivés.

A la perte consécutive à la présence de l'écorce, aux traits de scie et à la surépaisseur à donner aux débits doit s'ajouter celle due au sciage à vives arêtes sur aubier.

Epaisseur	10 mm	27 mm	54 mm	80 mm
	40 %	22 %	20 %	17 %
	20 %	25 %	30 %	35 %
Perte totale	60 %	47 %	50 %	52 %

Pour les planches de fonds de wagon, ce pourcentage ne peut être pris comme base du fait de l'élimination de l'aubier et des largeurs demandées. De plus, le rendement est d'autant plus faible que les bois sont moins gros.

3° *Traverses.*

6 traverses au m³ grume, soit 0,550 à 0,600 est un maximum de rendement.

2 — *Coût des opérations de transformation.*

Par m³ de grume :

1° Abattage et charges sociales et autres :	350 + 175 =	525 F
2° Débardage - Prix moyen au m ³	=	500 F
3° Transport en scierie - le m ³	=	1 000 F
		2 025 F

Par m³ de sciage :

4° Sciages Plots 27 mm et plus	=	2 800 G
Plots 10 mm	=	3 500 F
Avivés 27 mm et plus	=	3 000 F
Avivés dimens. fixes	=	3 300 F

3 — *Prix d'achat des billes.*

On connaît le prix de vente des principaux types de débit ; on en déduit, compte tenu des frais de transformation et coefficient de rendement, le prix d'achat des billes.

Voir tableau ci-contre.

4 — *Prix d'achat des arbres sur pied.*

Un arbre comporte plusieurs billes dont les prix unitaires viennent d'être analysés. Pour connaître le prix d'achat des arbres sur pied, on procède comme suit, selon la proportion de choix que chacun renferme et qui est souvent en relation avec les dimensions :

Bois de 80/99 cm au milieu :

10 % avivés 1 ^{er} /2 ^e choix	=	1 085 F
60 % avivés 3 ^e choix	=	2 451
30 % traverses	=	470
		<hr/>
		4 006F

Bois de 100/119 cm au milieu :

30 % avivés 1 ^{er} /2 ^e choix	=	3 255 F
40 % avivés 3 ^e choix	=	1 634
30 % traverses	=	470
		<hr/>
		5 359 F

Bois de 120/130 cm milieu :

50 % plots	=	4 750 F
25 % avivés 3 ^e choix	=	1 020
25 % traverses	=	390
		<hr/>
		6 160 F

Bois de 140/159 cm milieu :

50 % plots	=	5 750 F
10 % avivés 3 ^e choix	=	410
20 % croisements	=	475
20 % traverses	=	315
		<hr/>
		6 950 F

Bois de 160/179 cm milieu :

50 % plots	=	7 080 F
40 % croisements	=	955
10 % traverses	=	155
		<hr/>
		8 190 F

Bois de 180/199 cm milieu :

50 % plots	=	8 345 F
40 % croisements	=	955
10 % traverses	=	155
		<hr/>
		9 455 F

Bois de 200 cm et plus :

50 % plots	=	9 645 F
40 % croisements	=	955
10 % traverses	=	155
		<hr/>
		10 755F

Source : I.N.S.E.E.

II. — Prix de gros - Sciage chêne

	Année	Janv.	Fév.	Mars	Avril	Mai	Juin	Juill.	Août	Sept.	Oct.	Nov.	Déc.
m ³	1949	7300											
"	(publiés) H.T.												
"	1950	7300					9125						9265
"	(publiés) H.T.												
"	1951	10750	→	12000			13800					16000	
"	(publiés) H.T.												
"	1952	16000					15000						
"	(publiés) H.T.												
"	1953	15000											
"	(publiés) H.T.												
"	1954	15000									14880		
"	(publiés) H.T.												
"	1955	17403						19643					
"	(calculés) T.T.C.												
"	1955	14880						16500					
"	(calculés) H.T.												
"	1956	20239						21429					
"	(publiés) T.T.C.												
"	1956	17000						18000					
"	(calculés) H.T.												
"	1957	21429					22015						
"	(publiés) T.T.C.												
"	1957	18000					18493						
"	(calculés) H.T.												
"	1957												
"	(calculés) H.T.												
"	1957												
"	(calculés) H.T.												
"	1957												
"	(calculés) H.T.												
"	1957												
"	(calculés) H.T.												
"	1957												
"	(calculés) H.T.												
"	1957												
"	(calculés) H.T.												
"	1957												
"	(calculés) H.T.												
"	1957												
"	(calculés) H.T.												
"	1957												
"	(calculés) H.T.												
"	1957												
"	(calculés) H.T.												
"	1957												
"	(calculés) H.T.												
"	1957												
"	(calculés) H.T.												
"	1957												
"	(calculés) H.T.												
"	1957												
"	(calculés) H.T.												
"	1957												
"	(calculés) H.T.												
"	1957												
"	(calculés) H.T.												
"	1957												
"	(calculés) H.T.												
"	1957												
"	(calculés) H.T.												
"	1957												
"	(calculés) H.T.												
"	1957												
"	(calculés) H.T.												
"	1957												
"	(calculés) H.T.												
"	1957												
"	(calculés) H.T.												
"	1957												
"	(calculés) H.T.												
"	1957												
"	(calculés) H.T.												
"	1957												
"	(calculés) H.T.												
"	1957												
"	(calculés) H.T.												
"	1957												
"	(calculés) H.T.												
"	1957												
"	(calculés) H.T.												
"	1957												
"	(calculés) H.T.												
"	1957												
"	(calculés) H.T.												
"	1957												
"	(calculés) H.T.												
"	1957												
"	(calculés) H.T.												
"	1957												
"	(calculés) H.T.												
"	1957												
"	(calculés) H.T.												
"	1957												
"	(calculés) H.T.												
"	1957												
"	(calculés) H.T.												
"	1957												
"	(calculés) H.T.												
"	1957												
"	(calculés) H.T.												
"	1957												
"	(calculés) H.T.												
"	1957												
"	(calculés) H.T.												
"	1957												
"	(calculés) H.T.												
"	1957												
"	(calculés) H.T.												
"	1957												
"	(calculés) H.T.												
"	1957												
"	(calculés) H.T.												
"	1957												
"	(calculés) H.T.												
"	1957												
"	(calculés) H.T.												
"	1957												
"	(calculés) H.T.												
"	1957												
"	(calculés) H.T.												
"	1957												
"	(calculés) H.T.												
"	1957												
"	(calculés) H.T.												
"	1957												
"	(calculés) H.T.												
"	1957												
"	(calculés) H.T.												
"	1957												
"	(calculés) H.T.												
"	1957												
"	(calculés) H.T.												
"	1957												
"	(calculés) H.T.												
"	1957												
"	(calculés) H.T.												
"	1957												
"	(calculés) H.T.												
"	1957												
"	(calculés) H.T.												
"	1957												
"	(calculés) H.T.												
"	1957												

Source: I.N.S.E.E.

III. — Indice des prix des sciages chêne (prix hors taxe)

	Année	Janv.	Fév.	Mars	Avril	Mai	Juin	Juill.	Août	Sept.	Oct.	Nov.	Déc.
100 en 1949	1949	100											
"	1950	100				↑	125					↑	126,9
"	1951	147,3	↑	164,4		↑	189				↑	219,2	↑
"	1952	219,2				↑	205,5						↑
"	1953	205,5											↑
"	1954	205,5									↑	203,8	↑
"	1955	203,8					↑	226		↑	232,9		↑
"	1956	232,9					↑	246,6					↑
"	1957	246,6				↑	253,3		↑	260,3	267		↑

Source : Direction Générale des Eaux et Forêts.

IV. — Statistique des ventes de chêne en France

	Flots m ³	Avivés et chevrons m ³	Frises et lambourdes m ³	Total sciages m ³	Traverses Nombre de pièces	Grumes Bois d'oeuvre m ³
1949	327.000	280.000	67.000	674.000	3.525.000	1.508.000
1950	349.000	214.000	95.000	658.000	3.249.000	1.356.000
1951	371.000	217.000	118.000	706.000	3.322.000	1.615.000
1952	341.000	217.000	98.000	656.000	3.239.000	1.740.000
1953	406.000	277.000	136.000	819.000	4.744.000	2.592.000
1954	465.000	281.000	171.000	917.000	4.883.000	2.364.000
1955	458.000	258.000	192.000	908.000	4.260.000	2.562.000
1956	460.000	275.000	195.000	930.000	5.000.000 Chiffre provisoire	2.370.000

Source: REVUE FORESTIERE FRANÇAISE

V. — Quantité et prix du chêne sur pied
 Ventes des coupes de bois des Forêts soumises

	1949	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957
CHENE en m ³	539.999	610.363	679.481	657.572	555.877	640.340	698.959	691.753	755.483
(1ère catégorie	5.100	6.214	9.480	7.970	8.980	9.130	10.200	10.150	11.665
(2ème catégorie	2.840	3.168	4.870	4.385	4.730	4.270	4.950	5.100	5.710
(3ème catégorie	1.545	1.757	2.670	2.310	2.300	1.650	2.040	2.100	2.270
(moyenne pondérée					5.700	5.025	5.950	6.150	7.072

Nota. — Les prix s'entendent en francs pour des bois sur pied, taxes exclues et montant des charges inclus (5 à 6 % du prix principal).

La désignation des catégories est la suivante :

- 1^{re} catégorie: Circonférence à hauteur d'homme 160 et plus.
- 2^e catégorie: Circonférence à hauteur d'homme 120 à 160.
- 3^e catégorie: Circonférence à hauteur d'homme 60 à 120 cm.

Source: I.N.S.E.E.

VI — Faillites et règlements judiciaires
de la profession du bois
et chiffres globaux pour la France

	1949	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957
<u>FAILLITES</u>									
Industrie du Bois et de l'Ameu- blement (P groupe 53)	100	132	149	105	171	211	140	93	101
Total général en France	3.398	4.510	4.748	4.425	4.978	5.471	4.722	3.835	3.565
Moyenne par branche	283	376	396	369	415	456	394	320	297
<u>RÈGLEMENTS JUDICIAIRES</u>									
Industrie du Bois et de l'Ameu- blement (P groupe 53)	48	58	62	45	87	88	112	85	76
Total général en France	1.167	1.658	1.605	1.429	1.646	1.889	2.596	3.116	3.153
Moyenne par branche	97	138	134	125	137	157	216	260	263

VII. — Importations de produits en chêne

Source: Statistiques des Douanes
Commerce Général

N° de Nomenclature et désignation (avant le 1/1/1956)	1949	1950	1951	1952	1953	1954	1955	N° de Nomenclature et désignation (depuis le 1/1/1956)	1956	1957
10.11.35 Bois ronds bruts (chêne) même écorcés ou dégrossis à la hache ou à l'herminette	239.996	78.449	34.363	8.209	6.371	1.062	1.485	3.44.03.08 Bois bruts même écorcés ou simplement dégrossis (chêne).....	656	1.119
10.12.14 Bois équarris ou planés à la hache, à la scie, à la plane ou à l'herminette (chêne)	763	18	26	-	-	54	-	3.44.04.03 Bois simplement équarris (chêne)	-	-
10.12.23 Bois sciés non dénommés ni compris ailleurs (chêne)	69.770	6.574	1.424	190	1.138	421	20	3.44.05.03 Bois simplement sciés longitudinalement, tranchés ou déroulés d'une épaisseur supérieure à 5 mm (chêne)	7.043	9.937
10.12.4 Traverses pour voies ferrées et autres bois-sous-rails non injectés, ni imprégnés, ni enduits	1.723.898	58.896	36.507	46.964	118.456	216.893	212.524	3.44.07.01 } (en bois de conifères, imprégnés ou injectés 3.44.07.02 } Traverses - d° - autres	-	-
injectés, imprégnés ou enduits	30.675	11.871	1.000	-	24.815	11.723	491	3.44.07.11 } pour voies (en caoutchouc 3.44.07.12 } ferrées (autres, imprégnés ou injectés 3.44.07.13 } - d° - autres	167.942	196.938
Total pour traverses	1.754.573	70.767	37.507	46.964	143.271	228.616	213.015	Total pour traverses	177.101	225.657

NOTA. — Il n'est pas donné sur ce tableau de répartition pour les traverses entre les groupes feuillus et résineux, les traverses importées appartenant toutes au premier. Il s'agit ici pour les traverses feuillues, essentiellement de bois exotiques.
Les quantités sont exprimées en quintaux métriques.

VIII. — Exportations de produits en chêne

Source : Statistiques des Douanes
Commerce Général

N° de Nomenclature et désignation (avant le 1/1/1956)		1949	1950	1951	1952	1953	1954	1955	N° de Nomenclature et désignation (depuis le 1/1/1956)		1956	1957
10.11.35	Bois ronds bruts (chêne) même écorcés ou dégrossis à la hache ou à l'herminette	644.205	653.661	1.030.101	588.346	881.000	1.168.546	1.496.567	3.44.03.08	Bois bruts même écorcés ou simplement dégrossis (chêne)	1.292.051	1.223.045
10.12.14	Bois équarris ou planés à la hache, à la scie, à la plane ou à l'herminette (chêne)	27.812	32.892	20.083	8.313	9.645	15.969	11.753	3.44.04.03	Bois simplement équarris (chêne)	5.952	4.552
10.12.23	Bois scié non dénommé ni compris ailleurs (chêne)	682.380	1.627.404	947.516	329.523	310.210	593.038	942.042	3.44.05.03	Bois simplement sciés longitudinalement, tranchés ou déroulés d'une épaisseur supérieure à 5 mm (chêne)	515.919	371.065
10.12.4	Traverses pour voies ferrées et autres bois-sous-rails non injectés, ni imprégnés, ni enduits ...	494.047	1.292.478	1.567.520	830.823	1.462.013	1.316.369	3.305.042	3.44.07.01 } Traverses pour (en bois de conifères, imprégnés ou injectés	133.910	159.041	
	injectés, imprégnés ou enduits	166.320	62.921	186.232	156.274	129.618	131.808	316.707		3.44.07.02 } - d° - autres	1.194.727	774.687
										3.44.07.12 } voies ferrées { a u t r e s , imprégnés ou injectés	376.672	456.125
										3.44.07.13 } - d° - , autres	1.231.805	840.183
	Total pour traverses	660.367	1.355.399	1.753.752	987.097	1.591.631	1.448.177	3.621.749		Total pour traverses	2.937.114	2.230.036
	Répartition (chiffres arrondis)									Répartition (chiffres arrondis)		
	- Traverses feuillues	-	175.000	643.010	322.850	278.550	477.650	2.200.710		- Traverses feuillues	1.608.477	1.296.308
	- Traverses résineuses	-	1.180.000	1.109.950	664.240	1.313.070	971.810	1.384.000		- Traverses résineuses	1.328.637	933.728

Les quantités sont exprimées en quintaux métriques.

Source: CENTRE TECHNIQUE
FORESTIER TROPICALIX. — Exportations à destination de la France
des bois tropicaux autres qu'okoumé en provenance des T.O.M. (en m³)

Essences	1953		1954		1955		1956		1957	
	Grumes	Débités	Grumes	Débités	Grumes	Débités	Grumes	Débités	Grumes	Débités
Acajou	18.537	218	19.300	386	20.433	411	25.234	512	28.099	1.262
Azobé	1.974	16.754	3.531	23.208	3.391	25.211	3.295	22.575	3.260	21.908
Bossé	535	—	1.776	—	1.556	—	2.795	—	3.666	—
Dabéma	—	22	14	76	24	1	6	—	—	551
Dibétou	1.299	45	300	35	1.157	8	1.487	7	1.339	6
Douka	1.015	68	1.922	174	2.708	117	2.388	78	3.204	19
Doussilé	1.308	674	3.841	643	5.311	1.312	7.289	1.052	8.408	344
Framiré	1.137	—	3.125	—	3.693	—	8.198	—	6.094	—
Iroko	10.612	173	5.527	282	7.905	231	13.042	503	12.612	557
Limba	518	124	1.756	587	2.604	618	3.782	885	5.300	773
Makoré	2.552	—	4.648	—	3.536	—	4.775	—	7.580	—
Miangon	16.862	139	26.267	70	24.922	204	47.685	501	66.481	397
Sapelli	3.846	14	7.298	91	8.256	13	15.909	104	15.948	89
Sipo	9.165	28	18.181	77	19.774	265	47.588	924	49.926	840
Tiama	3.594	—	5.511	—	4.464	18	9.515	172	10.482	89
Total particulier	72.954	18.159	102.997	25.629	109.734	28.409	192.988	27.313	222.399	26.635
Traverses ...	—	4.785	—	3.556	—	986	—	2.053	—	3.423
Total général toutes essences (okoumé exclu)	85.377	26.693	122.025	31.984	136.602	32.452	224.750	31.908	274.624	33.322

X. — Comparaison entre l'indice du prix des sciages chêne et l'indice du prix de l'or fin

	Janv.	Févr.	Mars	Avril	Mai	Juin	Juill.	Août	Sept.	Oct.	Nov.	Déc.
1949	- 27 - 27	- 15 - 15	- 1 - 1	+ 11 + 11	+ 7 + 7	+ 11 + 11	+ 10 + 10	+ 1 + 1	- 1 - 1	- 2 - 2	+ 1 + 1	+ 7 + 7
1950	+ 8 + 8	+ 14 + 14	+ 21 + 21	+ 25 + 25	+ 29 + 29	+ 54 + 43	+ 44 + 35	+ 43 + 34	+ 44 + 35	+ 45 + 36	+ 46 + 37	+ 45,9 + 36
1951	+ 59,3 + 40	+ 59,3 + 40	+ 79,4 + 48	+ 77,4 + 47	+ 80,4 + 49	+ 107 + 57	+ 110 + 58	+ 108 + 57	+ 103 + 54	+ 98 + 52	+ 126,2 + 58	+ 129,2 + 59
1952	+ 128,2 + 59	+ 122,2 + 56	+ 125,2 + 57	+ 136,2 + 62	+ 140,2 + 64	+ 127,5 + 62	+ 127,5 + 62	+ 123,5 + 60	+ 125,5 + 61	+ 126,5 + 62	+ 128,5 + 63	+ 126,5 + 62
1953	+ 125,5 + 61	+ 125,5 + 61	+ 128,5 + 63	+ 126,5 + 62	+ 125,5 + 61	+ 127,5 + 62	+ 129,5 + 63	+ 129,5 + 63	+ 130,5 + 64	+ 131,5 + 64	+ 134,5 + 65	+ 136,5 + 66
1954	+ 137,5 + 67	+ 137,5 + 67	+ 138,5 + 67	+ 139,5 + 68	+ 139,5 + 68	+ 139,5 + 68	+ 139,5 + 68	+ 137,5 + 67	+ 137,5 + 67	+ 136,8 + 67	+ 136,8 + 67	+ 136,8 + 67
1955	+ 135,8 + 67	+ 135,8 + 67	+ 136,8 + 67	+ 136,8 + 67	+ 136,8 + 67	+ 136,8 + 67	+ 160 + 71	+ 159 + 70	+ 158 + 70	+ 162,9 + 70	+ 163,9 + 70	+ 162,9 + 70
1956	+ 160,9 + 69	+ 161,9 + 70	+ 159,9 + 69	+ 159,9 + 69	+ 161,9 + 70	+ 161,9 + 70	+ 172,6 + 70	+ 170,6 + 69	+ 172,6 + 70	+ 174,6 + 71	+ 173,6 + 70	+ 173,6 + 70
1957	+ 172,6 + 70	+ 173,6 + 70	+ 173,6 + 70	+ 173,6 + 70	+ 171,6 + 69	+ 178,3 + 70	+ 177,3 + 70	+ 172,3 + 68	+ 178,3 + 68	+ 184 + 69	+ 177 + 66	+ 177 + 66

Nota. — La première ligne donne la différence en valeur absolue entre les deux indices; la seconde, le pourcentage de cette différence par rapport à la valeur de l'indice de sciages chêne.

XI. — Comparaison entre l'indice du prix des sciages chêne et l'indice du prix des valeurs françaises à revenu variable

	Janv.	Févr.	Mars	Avril	Mai	Juin	Juill.	Août	Sept.	Oct.	Nov.	Déc.
1949	- 17 + 17	- 6 + 6	+ 2 + 2	+ 2 + 2	+ 8 + 8	+ 9 + 9	+ 2 + 2	- 2 - 2	- 1 - 1	+ 3 + 3	+ 9 + 9	+ 5 + 5
1950	+ 3 + 3	+ 9 + 9	+ 8 + 8	+ 10 + 10	+ 11 + 11	+ 32 + 26	+ 41 + 33	+ 36 + 29	+ 30 + 24	+ 34 + 27	+ 35 + 28	+ 43,9 + 35
1951	+ 37,3 + 39	+ 47,3 + 32	+ 62,4 + 38	+ 61,4 + 37	+ 61,4 + 37	+ 82 + 43	+ 83 + 44	+ 76 + 40	+ 66 + 35	+ 57 + 30	+ 92,2 + 42	+ 90,2 + 41
1952	+ 80,2 + 37	+ 70,2 + 32	+ 70,2 + 32	+ 75,2 + 34	+ 83,2 + 38	+ 63,5 + 31	+ 60,5 + 29	+ 59,5 + 29	+ 58,5 + 28	+ 63,5 + 31	+ 64,5 + 31	+ 64,5 + 31
1953	+ 54,5 + 27	+ 52,5 + 26	+ 54,5 + 27	+ 54,5 + 27	+ 52,5 + 26	+ 51,5 + 25	+ 48,5 + 24	+ 43,5 + 21	+ 40,5 + 20	+ 38,5 + 19	+ 36,5 + 18	+ 35,5 + 17
1954	+ 25,5 + 12	+ 21,5 + 10	+ 18,5 + 9	+ 11,5 + 6	+ 6,5 + 3	+ 11,5 + 6	+ 7,5 + 4	- 15,5 - 8	- 28,5 - 14	- 36,2 - 18	- 56,2 - 28	- 67,2 - 33
1955	- 78,2 - 38	- 86,2 - 42	- 104,2 - 51	- 134,2 - 66	- 97,2 - 48	- 84,2 - 41	- 71 - 31	- 84 - 37	- 88 - 39	- 77,1 - 33	- 64,1 - 28	- 62,1 - 27
1956	- 49,1 - 21	- 52,1 - 22	- 55,1 - 24	- 72,1 - 31	- 75,1 - 32	- 78,1 - 34	- 83,4 - 34	- 87,4 - 35	- 76,4 - 31	- 80,4 - 33	- 51,4 - 21	- 60,4 - 25
1957	- 67,4 - 27	- 80,4 - 33	- 104,4 - 42	- 125,4 - 51	- 137,4 - 56	- 158,7 - 63	- 188,7 - 74	- 197,7 - 78	- 176,7 - 68	- 131 - 49	- 131 - 49	- 131 - 49

Nota. — La première ligne donne la différence en valeur absolue entre les deux indices, la seconde, le pourcentage de cette différence par rapport à la valeur de l'indice des sciages chêne.

XII. — Comparaison entre l'indice des sciages chêne et l'indice général des prix de gros

	Janv.	Févr.	Mars	Avril	Mai	Juin	Juil.	Août	Sept.	Oct.	Nov.	Déc.
1949	+ 2,7 + 3	+ 5,1 + 5	+ 6,4 + 6	+ 7,7 + 8	+ 5,5 + 6	+ 9,4 + 9	+ 7,3 + 7	+ 4,1 + 4	+ 2,1 + 2	- 0,1 0	- 0,2 0	+ 0,1 0
1950	- 3,9 - 4	- 3,1 - 3	- 4,6 - 5	- 4,6 - 5	- 4,3 - 4	+ 21,6 + 17	+ 18,9 + 15	+ 17,7 + 14	+ 13,4 + 11	+ 11,8 + 9	+ 8,4 + 7	+ 6,4 + 5
1951	+ 24,3 + 16	+ 17,3 + 12	+ 30,4 + 18	+ 24,2 + 15	+ 23,7 + 14	+ 52,6 + 28	+ 55,7 + 29	+ 55,1 + 29	+ 51,5 + 27	+ 43,5 + 23	+ 68,5 + 46	+ 67,7 + 35
1952	+ 66,7 + 30	+ 67,2 + 31	+ 69,9 + 32	+ 72,4 + 33	+ 74,6 + 34	+ 62,9 + 31	+ 62 + 30	+ 61,8 + 30	+ 62,9 + 31	+ 64,9 + 32	+ 65,4 + 32	+ 65 + 32
1953	+ 64,7 + 32	+ 66,3 + 32	+ 65,8 + 32	+ 66,5 + 32	+ 66,2 + 32	+ 66,9 + 33	+ 68,2 + 33	+ 68,2 + 33	+ 68,6 + 33	+ 69,2 + 34	+ 68,1 + 33	+ 67,5 + 33
1954	+ 67,6 + 33	+ 67,7 + 33	+ 69,2 + 34	+ 68,7 + 33	+ 66,6 + 32	+ 70,7 + 34	+ 71,1 + 35	+ 69,6 + 34	+ 70,9 + 35	+ 69,9 + 34	+ 69,1 + 34	+ 68,6 + 34
1955	+ 68,3 + 34	+ 68,8 + 34	+ 68,6 + 34	+ 69 + 34	+ 66,8 + 33	+ 70,5 + 35	+ 92 + 41	+ 91,1 + 40	+ 89,4 + 40	+ 96,5 + 41	+ 95,5 + 41	+ 95,2 + 41
1956	+ 94 + 40	+ 90 + 39	+ 92,7 + 40	+ 91,5 + 39	+ 90,2 + 39	+ 92 + 39	+ 106,3 + 43	+ 104,2 + 42	+ 105 + 43	+ 105,6 + 43	+ 103,5 + 42	+ 102,3 + 42
1957	+ 101,7 + 41	+ 102,2 + 41	+ 103 + 42	+ 102,8 + 42	+ 100,4 + 41	+ 107,1 + 42	+ 105,8 + 42	+ 103,7 + 41	+ 110 + 42	+ 112,1 + 42	+ 106,1 + 40	+ 102,6 + 38

Nota. — La première ligne donne la différence en valeur absolue entre les deux indices; la seconde, le pourcentage de cette différence par rapport à la valeur de l'indice des sciages chêne.

Source: Union Internationale
des Chemins de Fer

**XIII. — Besoins et possibilités d'exportation
des traverses feuillues**

Pays	Besoins globaux traverses	Besoins en traverses bois dur (chêne et hêtre)	Production nationale bois dur	Importation bois dur		Exportation possible bois dur
				Quantité	Provenance	
Allemagne	4 à 4,5 M	1.600.000	800.000	800.000	France et autres pays	
Autriche	1.300.000	700.000	400.000 à 450.000	250.000 à 300.000	France et U.S.A	
Belgique	450.000	450.000	270.000 à 300.000	150.000	France	
Danemark	300.000 à 400.000	hêtre	200.000 à 300.000	100.000	France Yougoslavie	
France	4.600.000	4.100.000	5.000.000	150.000	France d'Outre Mer Yougoslavie	1.000.000
Italie	2.000.000		2.000.000	100.000	France	
Pays-Bas	450.000	200.000		200.000	France	
Suisse	320.000	140.000	70.000	70.000	France	

Source: Service des Approvisionnements
de la S.N.C.F.

XIV. — Résultats des appels d'offres semestriels de la S.N.C.F. pour l'approvisionnement des planches de fonds de wagons

	1954		1955				1956				1957			
	Octobre		Avril		Octobre		Avril		Octobre		Avril		Octobre	
	Cube offert	Cumulé	Cube offert	Cumulé	Cube offert	Cumulé	Cube offert	Cumulé	Cube offert	Cumulé	Cube offert	Cumulé	Cube offert	Cumulé
14.500 à 14.999	108													
15.000 à 15.499	72	180												
15.500 à 15.999	276	456												
16.000 à 16.499	552	1.008												
16.500 à 16.999	1.512	2.520												
17.000 à 17.499	5.304	7.824												
17.500 à 17.999	8.024	15.848	(jusqu'à 15.499)											
18.000 à 18.499	2.808	18.656	3.900											
18.500 à 18.999	1.344	20.000	2.784	6.684										
19.000 à 19.499	84	20.084	2.552	9.236										
19.500 à 19.999	182	20.266	2.760	12.096										
20.000 à 20.499	(72)	20.338	1.860	13.956										
20.500 à 20.999	(20.000 et +)		1.392	15.348										
21.000 à 21.499			1.740	17.088										
21.500 à 21.999			1.468	18.556										
22.000 à 22.499			1.312	20.088	(jusqu'à 22.999)									
22.500 à 22.999			3.372	23.460	3.528									
23.000 à 23.499			1.152	24.612	1.224	4.752								
23.500 à 23.999			(1.188)	25.800	2.530	7.332	(jusqu'à 24.499)		(jusqu'à 24.499)					
24.000 à 24.499			(23.500 et +)		2.232	9.564	456		60					
24.500 à 24.999					4.248	13.812	760	1.236	264	324				
25.000 à 25.499					4.632	18.444	1.644	2.880	276	600	200	200	100	
25.500 à 25.999					1.296	19.740	892	3.732	2.928	3.528	800	1.000	1.000	100
26.000 à 26.499					2.784	22.524	1.020	4.752	2.640	6.168	1.700	2.700	400	500
26.500 à 26.999					936	23.460	1.536	6.348	2.316	8.484	2.400	5.100	400	900
27.000 à 27.499					(1.848)	25.308	960	7.308	2.076	10.560	2.200	7.300	2.500	3.400
27.500 à 27.999					(27.000 et +)		736	8.064	1.336	12.396	1.300	8.600	2.400	5.800
28.000 à 28.499							936	9.000	1.272	13.668	1.800	10.400	3.400	9.200
28.500 à 28.999							336	9.336	2.236	15.924	1.100	11.500	1.600	10.800
29.000 à 29.499							216	9.552	276	16.200	600	12.100	2.700	13.500
29.500 à 29.999							120	9.672	480	16.680	400	12.500	900	14.400
30.000 à 30.499							(304)	10.176	(372)	17.352	200	12.700	1.900	16.300
30.500 à 30.999							(30.000 et +)		(30.000 et +)		100	12.800	300	16.600
31.000 et +											500	13.300	900	17.500

XV. — Approvisionnement de la S.N.C.F. en fonds de wagons chêne (largeurs diverses) (quantités et prix)

Source: Service des Approvisionnements de la S.N.C.F.

	1949	1950		1951		1952	1953			1954				1955		1956		1957	
BESOINS	40.000	27.583		72.732		64.106	27.709			2.162	16.578			27.225	24.722	21.190	15.434	13.365	14.256
										18.740				51.947		36.624		27.621	
CURE PLACE				41.818		60.059	24.116			11.785	10.416			18.615	20.470	10.851	15.852	13.984	15.583
P R I X	Août	Juil.	Nov.	Juil.	Décemb.	Mai	Mai	Novemb.	Mars	Mai	Juil.	Oct.	Avril	Novemb.	Avril	Novemb.	Mai	Novemb.	
hors prime et taxe	10.190	10.250	10.730	13.600	20.254	20.189	20.189	18.636	18.192	15.985	15.775	14.278	16.159	20.160	20.580	21.000	21.000	21.000	
toutes taxes comprises	12.900	12.900	13.500	17.390	27.000	27.000	27.000	25.000	22.445	19.450	19.450	17.700	19.900	25.000	25.500	26.000	26.450	26.450	
TTC, hors colisage et prime de livraison incluse	12.900	12.900	13.500	17.390	27.000	27.000	27.000	24.000	21.445	18.450	18.450	16.700	18.900	24.000	24.500	25.000	25.450	25.450	
HT, hors colisage et prime de livraison incluse	10.190	10.250	10.730	13.600	21.033	20.966	20.966	18.636	18.582	15.985	15.775	14.278	16.159	20.160	20.580	21.000	21.378	21.378	
Prime de livraison					1.000	1.000	1.000			450							450	450	
Frais de colisage								1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	

Jusqu'en 1954, les besoins étaient exprimés une fois par an (en octobre); à partir de 1954, les besoins sont exprimés en deux périodicités (avril et octobre).

ANNEXE II

TABLE DES GRAPHIQUES

TABLE DES GRAPHIQUES

Cette liste est donnée dans l'ordre d'incorporation des graphiques dans le texte.

	Pages
Prix de gros des sciages chêne et sapin	180
Evolution de l'indice des prix des sciages chêne et sapin	180
Indices des prix de gros - Indice général - Indice bois	182
Grandes ventes annuelles de la forêt soumise	183
Transports ferroviaires de certains produits ligneux	184
Indices de la production industrielle	187
Trafic ferroviaire général	188
Conjoncture financière	189
Exportation de grumes, sciages chêne et traverses feuillues	192
Résultats des appels d'offres semestriels de la S.N.C.F. pour l'approvisionnement de planches pour fonds de wagon	236
Approvisionnement de la S.N.C.F. en fonds de wagon chêne	240
Ventes des coupes de chêne en régie dans l'Inspection de Metz (deux tableaux)	257

ANNEXE III

REFERENCES — DOCUMENTS UTILISES

Références — Documents utilisés

I — ORGANISMES CONSULTÉS :

Affaires Economiques (Secrétariat d'Etat).
Centre Technique Forestier Tropical.
Direction Générale des Eaux et Forêts.
Fédération Nationale du Bois.
Fédération des Syndicats locaux de Producteurs et Industriels en Bois coloniaux.
Groupement Général du Commerce et de l'Industrie du Bois en France.
Institut National de la Statistique et des Etudes Economiques.
Organisation Européenne de Coopération économique.
Société Nationale des Chemins de Fer Français.

II — OUVRAGES - ARTICLES

Jean CAMPREDON : Industries et Commerce du Bois.
COBLENTZ : Aspects économiques et juridiques de la Scierie française. Thèse Paris, 1951.
COMMISSION ECONOMIQUE POUR L'EUROPE : The Hardwood market in Europe Timber Committee 15th Session - Juillet 1957.
CONSEIL SUPÉRIEUR DE L'AGRICULTURE : Production et Marché des Bois et Produits forestiers dans la zone franc - Mars 1958.
COURNOT : Revue Sommaire des Doctrines Economiques.
CRESPEL : Le Marché du Bois et son organisation - Thèse Paris, 1932.
DREYFUS et MONTY : L'Approvisionnement - les Marchés et la Recherche Opérationnelle.
F.A.O. : Annuaire Statistique des Produits forestiers, 1957.
R.Y. FORESTIER : Les Prix agricoles.
FORTUNET : Analyse théorique et Caractéristiques économiques du Marché du Bois en France - Revue du Bois - Mai 1950 - Janvier 1951.
Pierre FROMONT : Cours d'Economie rurale de l'Institut National Agronomique.
Egon GLESINGER : Demain l'Age du Bois.
R.Y. GUITON : Les fluctuations économiques.
LANDRY : Utilité Sociale du Capital - Intérêt du Capital.
André MARCHAL : Economie politique et Technique statistique.
Jean MARCHAL : Le mécanisme des prix.
MILOT : Evolution du Capital forestier français de 1939 à 1948 - Thèse Paris, 1949.
MORISSON de la BASSETIÈRE : La Forêt française et le Marché du Bois - Thèse Paris, 1934.
O.E.C.E. : Bois tropicaux - Perspectives de production et de consommation 1953.
L'Industrie du Bois en Europe, 1954.
L'Industrie du Bois en Europe, 1955.
L'Industrie du Bois en Europe, 1955 - tendances 1956.

- Statistiques des Bois tropicaux, 1955.
 Statistiques du Bois, 1956.
 Statistiques des Bois tropicaux, 1956.
 Statistiques du Bois, 1957.
- J. RUSSERY: L'Organisation actuelle du Marché du Bois en France - Thèse Paris, 1938.
- L. SCHAEFFER: Cours d'Economie forestière.
- UNION INTERNATIONALE DES CHEMINS DE FER: Memento du Groupe de Travail des Approvisionnements des Réunions de:
 Janvier - Mai - Septembre 1955
 Janvier - Mai - Septembre 1956
 Janvier - Mai - Septembre 1957
 Février - Mai 1958.
- P. du VIGNAUX: Le Bois dans l'Economie Européenne (Bulletin de la Société Royale Forestière de Belgique - Juillet 1955).
- C. VIGNOUROUX: Des ventes de coupes de bois - Thèse Paris, 1935.

III — PERIODIQUES

- Bois et Scieries, notamment les numéros des:
 5 et 15 décembre 1957
 6 et 20 février 1958
 20 mars 1958
 3 avril 1958
 5 juin 1958
 3 juillet 1958
 16 octobre 1958
- Le Bois, notamment les numéros des:
 25-28 février 1958
 10-15 avril 1958
 25-30 avril 1958
- Bois et Forêts des Tropiques.
 Bois coloniaux, exotiques et américains (Revue de la Fédération Nationale des Importateurs, Négociants, Industriels et Commissionnaires en bois exotiques, coloniaux et américains)
 notamment les numéros des:
 5 (1^{er} trimestre 1957)
 10 (2^e trimestre 1958)
- Bulletin du Bois pour l'Europe F.A.O. notamment n° du 31 août 1958.
- Chambres d'Agriculture, numéros 123 - 124 - 125 - 126 - 137 - 145.
- I.N.S.E.E.: Bulletin mensuel et Supplément trimestriel - Etudes et Conjoncture.
- Journal Officiel de la République Française: Texte du Traité de Communauté Economique Européenne.
- Marchés tropicaux du Monde, notamment les numéros des 9 et 16 août 1958.
- Railways Purchases and Stores: Numéro d'octobre 1958.
- Revue du Bois, notamment les numéros de:
 Mai 1950,
 Janvier 1951,
 Septembre-Octobre 1957,
 Juillet-Août 1958.
- Revue Forestière Française: Numéros annuels sur les Ventes de coupes et nos d'Octobre 1957,
 Novembre 1957,
 de Décembre 1957,
 de Novembre 1958.
- Unasyva (Revue de la F.A.O.).
 Usine Nouvelle.

RÉSUMÉ

L'activité économique relative au bois met en jeu des sommes considérables, requiert une main-d'œuvre nombreuse, apporte une contribution indispensable à l'économie générale. Il est donc important qu'elle soit bien connue, non seulement parce que l'on peut en tirer des profits immédiats par la connaissance précise qu'on aura d'un secteur vital mais aussi parce que la théorie économique peut y trouver d'intéressants exemples, voire même y découvrir certaines particularités susceptibles par la suite d'une exploitation plus large.

Il apparaît que, pour ce qui concerne les produits ligneux, l'étude économique en soit maintenant rendue au point où l'on doit nécessairement l'aborder par secteur bien délimité. C'est qu'en effet, la forêt apporte une gamme très vaste de productions, dont l'état, les caractéristiques physiques et techniques, les emplois sont très différents. Il en résulte qu'au moins chaque grande catégorie a un marché dont la physionomie est bien particulière et dont toute étude trop générale ne peut rendre compte. Certes, on peut retrouver certains traits communs à plusieurs de ces catégories, mais cela ne signifie pas qu'elles soient nécessairement identiques pour le reste. Par ailleurs, le marché des produits forestiers est soumis à des contingences de lieu et de temps.

Le présent travail répond à ces préoccupations et elles justifient son titre. L'objet en est limité à un phénomène — celui des prix mais dont l'étude nécessite de s'intéresser aux divers aspects du marché —, un produit (les sciages chêne) et pour un secteur géographique et une période bien définis.

Il apparaît aussi que — et notamment depuis la deuxième guerre mondiale — les statistiques aient fait de gros progrès et qu'aussi bien pour les volumes que pour les quantités, on commence à disposer dans le domaine des produits ligneux, de données assez aisément utilisables. Il faut bien conserver présentes à l'esprit les réserves avec lesquelles on doit les utiliser, mais sans avoir la prétention de faire de recherche économétrique systématique, on peut établir des relations chiffrées, source de précision.

*
**

La présente étude comporte six parties.

L'analyse de l'offre nécessite de rassembler tout d'abord certaines données sur les producteurs et les commerçants, puis la recher-

che des liaisons avec le marché de la matière première (les grumes), l'analyse des coûts et des divers éléments qui, au niveau de la production, peuvent influencer les prix.

De cette première partie, on conclut que l'offre de sciages chêne est à la fois très différente de celle des produits agricoles et de celle des produits industriels.

Ses caractères essentiels sont les suivants: atomique, visqueuse, élasticité plus forte à la baisse qu'à la hausse, nombreuses liaisons horizontales internes et externes, importante relation verticale avec le marché des grumes.

La demande est étudiée symétriquement mais ne nécessite pas d'aussi longs développements. Elle revêt des aspects très divers: de la demande atomique visqueuse à l'oligopsonne ou monopsonne, son élasticité est fort différente d'un compartiment à l'autre et là encore, apparaissent de nombreuses liaisons.

On aborde le Marché par le regroupement du plus grand nombre d'éléments utiles.

Il faut, non seulement réunir ce qui concerne les sciages chêne, mais aussi ce qui est relatif aux éléments par lesquels le marché de ces produits est susceptible d'être influencé:

- autres données importantes du marché du bois,
- indices essentiels d'évolution de la conjoncture nationale (production, activité générale, conjoncture financière, niveau général de prix,
- importance du commerce extérieur,
- position des produits concurrents (on retient essentiellement ce qui a trait aux bois tropicaux).

Une synthèse rapide permet de voir comment dans le temps ces éléments se sont trouvés liés.

L'analyse de ces données, facilitée par certaines remarques déjà formulées, permet de dégager divers caractères des prix des sciages chêne. On recherche l'influence de l'importance de l'offre et de la demande, puis les rapports avec les éléments de la conjoncture financière (prix de l'or, indices des valeurs mobilières), enfin, les analogies entre l'évolution du prix des sciages chêne et le niveau général des prix français.

Sous le titre d'interventions, une quatrième partie regroupe des éléments très différents les uns des autres mais qui ont ce caractère commun de ne pas entrer dans le jeu — voire de le fausser — de la concurrence quasi parfaite qu'on peut trouver sur un marché où acheteurs et vendeurs sont très nombreux.

On traite ainsi :

- des interventions réglementaires sur les prix,
- de l'entente des acheteurs français et étrangers sur le marché des traverses feuillues blanches,
- de l'achat de planches de fonds de wagon par la Société Nationale des Chemins de Fer français (le recueil des données très précises est facilité par le monopsonie),
- des interventions, dans le cadre professionnel, qui tendent surtout à pallier les déséquilibres créés par l'insuffisance des ressources forestières eu égard à l'importance de la capacité nationale de sciage,
- des problèmes relatifs aux modalités de vente de la matière première.

L'évolution des prix des sciages chêne peut-elle être prévue ?

Après un rapide examen du problème sous la forme la plus générale, on le situe dans le cadre européen, puis français. Enfin, un chapitre particulier traite de la prévision dans le cadre de la Communauté Economique Européenne.

Les conclusions de l'étude, rassemblées dans une dernière partie, peuvent être résumées comme suit :

A la nature du produit, on rattache :

- la mauvaise élasticité du marché à la hausse imposée par les limites de la possibilité forestière annuelle,
- le mode de détermination du prix des bois sur pied et sa liaison avec celui des sciages,
- les processus cumulatifs de hausse des prix, conséquence des deux premières conclusions,
- la viscosité du marché, due à l'hétérogénéité des produits,
- l'atomie de l'offre qu'entraîne la diffusion de la production forestière et qui, étant donné la concurrence qu'elle suscite à l'achat de la matière première, est une cause d'accroissement des coûts,
- la difficulté pour les scieurs d'avoir un carnet de commandes en équilibre avec le courant d'achat des grumes, du fait de l'interdépendance des qualités,
- la difficulté d'établissement des prix unitaires, conséquence de la complémentarité des produits,
- l'importance du crédit et la nécessité de la spéculation, causées par la lenteur du processus de production,
- la possibilité de stocker qui pourrait être un facteur de stabilité du marché,
- le mouvement estival du prix des sciages.

De la conjoncture dépendent :

- l'importance de la demande intérieure, liée notamment sur ce plan à l'activité du bâtiment,
- le volume de la demande étrangère qui paraît être une cause majeure de fluctuation — surtout rapide — des prix,
- certains aspects des substitutions de produits (des bois tropicaux au chêne), liés pour une part aux niveaux relatifs de prix,
- la spéculation, dont on a vu qu'elle tient à la nature des choses, mais qui est également conditionnée par l'évolution monétaire ou économique.

Certaines des interventions, possibles pour agir sur le niveau des prix, semblent difficiles à mettre en œuvre. Ainsi en est-il de la réduction de la capacité nationale de sciage, des modalités de vente des coupes.

Des acheteurs disposent d'une position particulière qui leur permet d'intervenir utilement sur le marché, mais on pourrait envisager à plus grande échelle des achats spéculatifs et l'utilisation rationnelle des stocks.

L'examen de l'évolution permet de conclure que l'avenir du chêne ne paraît pas compromis, mais que les prix resteront — étant donné notamment les substitutions possibles — un facteur déterminant de l'accroissement ou de la diminution de son emploi.

L'extension des conclusions établies pour les sciages chêne ne doit être faite qu'avec précaution et, à l'intérieur même du groupe de ces produits, des particularités peuvent apparaître pour tel ou tel d'entre eux, étant donné notamment les usages très différents auxquels ils sont destinés.

*

**

Une telle étude pourra être utilement reprise dans quelques années, car le déroulement d'autres cycles économiques, la précision croissante des statistiques permettront alors de formuler des lois. Déjà ce travail revêt certains aspects économétriques (calculs de standards déviations, d'élasticité). Il sera vraisemblablement possible alors de les multiplier. Enfin, elle bénéficierait de celles qui pourraient être faites touchant d'autres catégories de produits — notamment ligneux — avec lesquelles le marché des sciages chêne a d'étroites liaisons.

SUMMARY

Economical activity with regard to timber brings considerable sums of money into play, requires a numerous labour, brings a necessary contribution to general economy. It is therefore important that it be well known and not only because the accurate knowledge of a vital sector can permit to draw immediate profits but also because economical theory can find interesting examples in it, and even discover some peculiarities susceptible of being more largely developed in the future.

It appears that, as far as woody products are concerned, economical study has now reached the point when it is necessary to approach it through clearly defined sectors. As a matter of fact, forest bring a very wide range of productions, whose state, physical and technical characteristics and uses are very different. The result is that at least to each large category corresponds a peculiar marketing which cannot be defined by too general a study. It is of course possible to find common features to several of these categories, but it does not necessarily mean that they are identical in all other respects. Besides, marketing of forest products is subjected to place and time conditions.

The present study answers these preoccupations which justify its title. Its object is limited to one question (that of prices, but for the study of which it is necessary to inquire into the various aspects of marketing), one product (sawn timber of Oak) and within a geographical sector and a period clearly defined.

It also appears, and more particularly since World War II, that statistics have greatly progressed and that for volumes as well as quantities, data susceptible of being readily turned into account are becoming available in the field of woody products. It is nevertheless necessary to bear in mind the reserves with which they are to be used, but without pretending to make systematic econometrical researches, it is possible to lay down figured relations, which represent a source of precision.

*
**

This study is divided into six parts.

In order to analyse supply, it is first necessary to gather some data on producers and traders, then to inquire into their relations with the marketing of raw material (logs), to investigate costs and the various elements which may affect prices, at production level.

From this first part, it can be concluded that the supply of sawn timber of Oak is very different from those of agricultural and industrial products.

Its main characteristics are as follows: atomic, sticky, more flexible in rise than in fall conditions, numerous horizontal internal and external connections, important vertical relation with rough timber marketing.

Demand is studied symmetrically but does not ask for so long developments. It assumes most diversified aspects: from atomic, sticky demand to « oligopsonie » or « monopsonie », its flexibility shows important variations from one compartment to the other and there too appear numerous connections.

Marketing is approached by gathering as many useful elements as possible.

It is necessary not only to gather data on sawn timber of Oak, but also on the elements susceptible of affecting the marketing of these products:

- other important data about timber marketing,
- main evolution indexes of the national conjuncture (production, general activity, financial conjuncture, general price level),
- importance of foreign trade,
- position of competitive products (this chiefly refers to tropical woods).

A rapid synthesis shows how these elements have been related to one another in the course of time.

The analysis of these data, made easier by some already expressed remarks, allows to derive various characteristics from the price of sawn timber of Oak. An inquiry is made about the influence of the relative importance of supply and demand, then about their connections with the elements of financial conjuncture (price of gold, stocks and shares indexes) and finally about the analogies between price evolution of sawn timber of Oak and general price level in France.

Under the title of interferences, a fourth part gathers elements very different from one another whose common feature is that they play no part in (or even do not alter) the almost perfect competition which can be found in a market where buyers and sellers are very numerous.

Thus it deals with

- the prescribed interferences on prices,
- agreements between French and foreign customers on the market of white hardwood sleepers,

— the purchase of bottom boards for railway carriages by the National Company of French Railways (the collecting of very precise data is made easier by monopsony),

— interferences in the professional framework, which chiefly aim at mitigating the lacks of balance created by deficiencies in forest resources in consideration of the importance of the national potential capacity of sawn timber,

— problems related to sale methods for raw material.

It is possible to foresee the price evolution of sawn timber? The problem, after a rapid discussion of its general aspect, is replaced in the European then French frameworks. Finally, a special chapter deals with forecasts in the framework of the European Economic Community.

The conclusions of this study, collected in the last part, can be summarized as follows:

With the nature of the product can be connected

— the bad flexibility of the market to the rise imposed by the limits of the annual forest potentiality,

— the method to determine the price of standing timber and its relation with that of sawn timber.

— the cumulative processes of rises in prices, as a consequence of the first two conclusions,

— marketing stickiness due to product heterogeneity,

— supply atomicity, produced by the diffusion of forest production causes a rise in costs, owing to the competition it brings about at the purchase of raw material.

— the difficulty for sawyers' order-books to be on a level with the current of log purchases, owing to the interdependence of qualities,

— the difficulty to establish unit-prices, as a consequence of the complementary character of products,

— the importance of credit and the necessity of speculating, brought about by delays in production processes,

— storage capacity which might be a factor market stability,

— summer trend in the price of sawn timber.

On the conjuncture, there depends

— the importance of home demand connected, more particularly in that regard, with building activity,

— the volume of foreign demand which seems to be one of the major causes of price fluctuation (especially when it is rapid),

— some aspects of product substitution (of tropical woods to Oak), partly connected with the relative levels of prices,

— speculation which, as we have already seen, can be attributed to the nature of things but is equally conditioned by currency or economic evolution.

The implementing of some possible interference aiming at affecting price level, seems difficult to achieve. So it is with the reduction of national, sawn timber capacity, and with the methods used to sell felled timber.

Some customers enjoy a special position allowing them to make useful interferences on the market, but speculative purchases on a larger scale and a rational utilization of stocks might be contemplated.

The study of the evolution allows to conclude that the future of Oak timber does not seem to be in danger, but that prices will remain a determining factor of increase or decrease in its utilization, especially owing to possible substitutions.

The extension of the conclusions drawn for sawn timber of Oak must be made but cautiously and, within the very group of these products, there may appear peculiarities for some of them, especially owing to the very different uses to which they are destined.

Such a study might be usefully resumed in a few years' time, for the development of other economic cycles, the increasing accuracy of statistics, will then allow to formulate laws. Even now this work assumes some econometrical aspects (calculation of standard deviations, of flexibility). It will then be possible to develop them. Finally, it might derive profit from possible studies about other categories of products, especially woody products, with which sawn timber marketing is closely connected.

ZUSAMMENFASSUNG

Die Okonomische, auf Holz bezügliche Tätigkeit, wichtige Geldbewegungen auffordert, zahlreiche Arbeiter verlaugt, unerlässige Beiträge zu der allgemeine Okonomie darbietet. Demnach ist es wichtig, dass sie vollkommen bekannt sei, nicht nur weil man unmittelbare Gewinne durch genaue Kenntniss eines lebensfähigen Teiles davon ziehen kann, sondern auch weil die ökonomische Theorie interessante Beispiele, sogar vielleicht gewisse Besonderheiten, die später breiterer Benutzung fähig werden, entdecken kann.

Es kommt zum Vorschein, dass, betreffend die Hölzerne Erzeugnisse, deren Studium so weit gegangen ist, dass es unter sehr begrenzten Abschnitten zu verhandeln nötig geworden ist. Der Wald, nämlich, bringt eine sehr breite Erzeugnissenfolge, deren Stand, physische und technische Eigenheiten, Anwender, sehr verschieden sind.

Daraus ergibt sich dass mindestens jede grosse Klasse einen Markt besitzt, mit einem ganz besonderen Aussehen, und dessen kein zu allgemeines Studium eine richtige Vorstellung schenken kann-Gewiss ist es möglich, gemeinschaftliche Züge zwischen einige von diesen Kategorien zu finden; das bedeutet aber nicht dass alle völlig identisch sind. Andererseits ist der Markt der holzerne Erzeugnissen den örtlichen und Zeitlichen Zufälligkeiten unterwerfen.

Die keutige Arbeit bringt die Lösung zu diesen Denken und berichtigt ihre Titel. So begrenzt ist sein Zweck.

Ertens, das Phänomen der Preisen, deren Studium die Zerlegung der verschiedenen Aspekten des Holzmarktes benötigt; zweitens ein Erzeugniss (nämlich die Eichenschnitthälzer), und das für einen geographischen Ausschnitt sowie für eine Periode die vollständig fertiggestellt sind.

Ebenso erscheint es dass, überhaupt seit dem zweitem Weltkrieg, haben die Statistiken grosse Fortschritte gemacht, und dass man, für Umfang sowie für Quantität, im Bereich der hölzernen Erzeugnissen, über nützlichen Gründen fängt an zu verfügen.

Daran musst man immer denken, diese grunde nur mit Rückhalt zu lenutzen, ohne aber zu behaupten, systematische Untersuchun-

gen führen zu wollen. So ist es möglich, Verhältnisse mit ziffern aufzustellen, das heisst, eine Genauigkeit— Quelle zu bringen.

*
**

Das gegenwärtige Studium ist in sechs Teilen getrennt:

Die Zerlegung des Gebietes benötigt erstens einige Daten über Erzeuger und Händler zu sammeln; dann Verbindungen mit dem Markt des Rohstoffes aufzusuchen; das Kosten und die verschiedene Elemente zu zerlegen, die, bei Erzeugung, über die Preise wirken können.

Aus diesem ersten Teil schliesst man, dass Anerbieten an Eichenschnitthölzer zusammen ganz verschieden ist als das von Land: wirtschaftlichen Erzeugnissen und auch von Erzeugnissen der Industrie.

Seine wesentliche Charakteristike sind die folgende: atomisch, weich, bei Sinken als bei Steigen stärkere Elastizität, zahlreiche, wagerechte, inwendige sowie auswendige Verbindungen; wichtige senkrechte Beziehungen, in Verbindung mit dem Markt des Rohholzes

Symetrischerweise ist das Gebot studiert, so lange Entwicklungen benötigt es aber nicht. Es zieht ganz verschiedene Aspekten an, von dem atomischem und weichem Gebot an bis zum Oligopsona und Monopsona; sein Elastizität ist vollständig anders von einem Abschnitt bis zum einem anderen. Hier auch erscheinen zahlreiche Verbindungen.

Mit möglichst grosser Zahl von gesammelten nützlichen Elementen kommt der Holzmarkt in Frage:

Man müsste nicht nur was die Eichenschnitthölzer betrifft sammeln, sondern auch was, das auf den Elementen, die einen Einfluss auf diesem Markt ausüben fähig sind, bezüglich ist:

- Andere wichtige Grundlager des Holzmarktes.
- Wesentlichste Bewegungsanzeige des nationalen Umstandes (Erzeugung, allgemeine Tätigkeit, finanzieller Umstand, Preise).
- Wichtigkeit des äusserlichen Handels.
- Lage der Konkurrenzstoffe (man denkt überhaupt auf die tropikalische Hölzer).

Eine kurze Synthesis zeigt wie, in der Zeit, diese Elemente an Verbindung gekommen sind.

Die, durch gewisse, schon klar und bestimmt ausgedrückte Bemerkungen, erleichterte Zerlegung dieser Daten, vermag verschiedene Eigenschaften der Preise der Eichenschnitthölzer zu entwickeln. Hierauf ist der Einfluss der Wichtigkeit des Gebietes und der Zunahme ausgesucht, dann die Beziehungen mit den Elementen

der finanzieller Lage (Preis des Goldes, Höhe der beweglichen Werten), endlich die Ähnlichkeiten zwischen die Schwenkung des Preises der Eichenschnitthölzer und die allgemeine Lage der französischen Preisen.

Unter Titel « Dazwischenkunft » sammelt ein viertes Teil sehr zwischeneinander verschiedene Elemente, die aber etwas ähnliches haben, nämlich dass sie gar nichts — für oder gegen — mit der beinahe vollkommene Konkurrenz zu tun haben, die man auf einem Markt, wo zahlreiche Käufer und Verkäufer sind, finden kann.

So ist es behandelt :

- über vorschriftsmässige Preisendazwischenkunft ;
- über Verständniss der französischen und ausländischen Käufern auf dem Markt der weissen Laubschwellen ;
- über Einkauf der Brettern für Wagonboden durch S.N.C.F. (die sehr genaue Datensammlung ist durch monopsona verleichtert) ;
- über die Dazwischenkunft, im Rahmen der Gewerben, die sich überkaupt das Gleichgewicht zu bringen bestreben, das durch die Unzulänglichkeit der Waldwirtschaft in Abhängigkeit mit der nationaler Schmittmöglichkeiten getrochen ist ;
- über die Problemen über der Form des Rohstoffsverkauf.

Ist es möglich, die Schwenkung der Eichenschnitthölzerpreisen voranzusehen? Nach einem kurzem Studium des Problemes unter seiner allgemeiner Form ist es in dem europäischen und dann in französischen Rahmen gelegt. Endlich, ist die Vorhersehung in einem besonderem Kapitel in dem Rahmen der ökonomischer europäischer Gemeinschaft behandelt.

Die Abschliessungen des Studiums, in einem letzten Teil gesammelt, können wie folge zusammengefasst sein :

An der Stoffeigenschaften hängen :

- die schlechte Elastizität des Marktes, weil das Steigen durch die greuzen der Möglichkeiten der jährlichen Walderzeugung afgelegt ist ;
- Form der Bestimmung der Standohlzpreise und dessen Verbindung mit dem Preis des Schnittholzes ;
- Steigerungmode der Preise, infolge der zwei ersten Abschliessungen.
- Nachlässigkeit des Marktes, als Folgerung der Mehrheit der Erzeugnissen ;
- Zerstreunung des Gebotes, deren Ursache in der Ausbeutung der Walderzeugung liegt, und die, in Amblick der Konkurrenz beim Einkauf des Rohstoffes, eine steigenursache der Preise forstellt ;

- die Schwierigkeit, für die Säger, das Gleichgewicht zwischen Bestellungen und Rohholzeinkauf festzustellen, infolge der Abhängigkeit zwischen Tauglichkeiten;
- die Schwierigkeit einer Forstellung der Einheitspreisen, weil die Erzeugnisse wechselseitig ergänzend sind;
- die Wichtigkeit des Kredits und die Nötigkeit der Spekulation, infolge der Langsamkeit der Erzeugungsmittels.
- die Auflagerungsmöglichkeit, die dem Holzmarkt eine Festigkeit anbringen kann;
- die Sommerbewegung der Schnitthölzerpreise.

Unter Abhängigkeit des Umstandes sind:

- die Wichtigkeit der innere Zunahme, in vorzüglicher Verbindung mit der Wohnungsbautätigkeit;
- das ausländische Zunahmevermögen, das als eine Preisenschwenkung Hauptursache sieht aus;
- Gewisse Ersetzungsaspekte der Erzeugnisse (z. b. tropikalische Hölzer anstatt Eiche), teilweise in Verbindungen mit der Grösse der Preisen;
- die Spekulation, die, wie es gesagt wurde, beiderseits an Sachenart und an ökonomischer Münzschwenkung hängt.

Es scheint aus dass gewisse Dazwischenkunfte, die auf Preisen wirken können, schwer im Werk zu richten sind: so, zum Beispiel, für die Verminderung des nationalen Umfanges der Sägereien, oder der Verkaufsarten des Rohholzes.

Käufer haben die Möglichkeit auf Preisen vorteilhaftig, durch ihre Lage, zu wirken; es wäre aber mehr interessant spekulative Einkäufe und Vernunftgemässige Verwendung der Holzmasse in wichtiger Weise auszusehen.

Das Studium der Schwenkung lässt schliessen, dass die Zukunft der Eiche nicht gefährdet aussieht. Ihre Anwendung aber wird, den Preisen nach, vermindern oder vergrössern, in Verbindung mit den möglichen Ersetzungen.

Die Ausbreitung der Abschlüssungen, die für Eichenschnitthölzer gegeben wurden, muss nur mit Vorsichtigkeit gemacht sein, und, selbst in der Gruppe dieser Erzeugnisse können Eigenschaften erscheinen, für den und den von denen, beim Anblick, nämlich der Verschiedenen Genüsse ihrer Bestimmung.

**

Solch ein Studium wird nützlichweise nach einigen Jahren wiedergeführt sein, denn werden die Entwicklung von anderen ökonomischen Zickeln, die zunehmende Präzision der Statistiken die Mö-

glichkeit bringen, Gestzte fest zustellen. Schon zieht diese Arbeit gewisse systematische Aspekte an, z. b. Rechnungen über Elastizität und Abweichung des Marktes; es wird dann wahrscheinlich möglich, diese Aspekte zu vermehren. Zum Schlüss würde dieses Studium aus den anderen Studien Vorteil ziehen, die auf anderen Stoffen — vorzüglich holzerne — geführt wären, und mit den der Eichenmarktengen Verbindungen hat.

Imprimerie Georges Thomas - Nancy.

Dépôt légal III-1961 - N° 556 #