

www.e-rara.ch

Traité général de statistique, culture et exploitation des bois

Thomas, Jean-Bazile

Paris, 1840

ETH-Bibliothek Zürich

Shelf Mark: Rar 33404

Persistent Link: <https://doi.org/10.3931/e-rara-73986>

Chapitre VI.

www.e-rara.ch

Die Plattform e-rara.ch macht die in Schweizer Bibliotheken vorhandenen Drucke online verfügbar. Das Spektrum reicht von Büchern über Karten bis zu illustrierten Materialien – von den Anfängen des Buchdrucks bis ins 20. Jahrhundert.

e-rara.ch provides online access to rare books available in Swiss libraries. The holdings extend from books and maps to illustrated material – from the beginnings of printing to the 20th century.

e-rara.ch met en ligne des reproductions numériques d'imprimés conservés dans les bibliothèques de Suisse. L'éventail va des livres aux documents iconographiques en passant par les cartes – des débuts de l'imprimerie jusqu'au 20e siècle.

e-rara.ch mette a disposizione in rete le edizioni antiche conservate nelle biblioteche svizzere. La collezione comprende libri, carte geografiche e materiale illustrato che risalgono agli inizi della tipografia fino ad arrivare al XX secolo.

Nutzungsbedingungen Dieses Digitalisat kann kostenfrei heruntergeladen werden. Die Lizenzierungsart und die Nutzungsbedingungen sind individuell zu jedem Dokument in den Titelinformationen angegeben. Für weitere Informationen siehe auch [Link]

Terms of Use This digital copy can be downloaded free of charge. The type of licensing and the terms of use are indicated in the title information for each document individually. For further information please refer to the terms of use on [Link]

Conditions d'utilisation Ce document numérique peut être téléchargé gratuitement. Son statut juridique et ses conditions d'utilisation sont précisés dans sa notice détaillée. Pour de plus amples informations, voir [Link]

Condizioni di utilizzo Questo documento può essere scaricato gratuitamente. Il tipo di licenza e le condizioni di utilizzo sono indicate nella notizia bibliografica del singolo documento. Per ulteriori informazioni vedi anche [Link]

CHAPITRE VI.

DE LA VENTE DES SUPERFICIES DE BOIS , DE LA COALITION DES
MARCHANDS CONTRE LES VENDEURS , ET DES CONDITIONS DE
VENTE.

OBSERVATIONS PRÉLIMINAIRES.

Quand on a une superficie de bois à vendre, on la croit souvent plus belle qu'elle n'est en effet, parce que, généralement, nous aimons à voir en beau ce qui nous plaît ou ce qui touche à nos intérêts. C'est une erreur dangereuse; car, lorsqu'on évalue trop haut ce que l'on veut vendre, on s'oppose à refuser un prix raisonnable, et on manque la vente. Nous savons bien que le propriétaire, avec les meilleures intentions, est en quelque sorte forcé de faire dans ses apprêts de vente un peu de charlatanisme, parce que le marchand en met de son côté beaucoup, beaucoup trop même, et emploie la plupart du temps tous les moyens possibles de séduction pour faire un bon marché. De ces exigences respectives, il s'ensuit que les traités de bois se sont presque toujours faits et se feront encore longtemps diplomatiquement. La diplomatie, dans le commerce, est une assez triste chose, et le propriétaire ainsi que le marchand feront bien de réfléchir à l'observation que nous leur soumettons.

Un vendeur de bois prélude ordinairement par annoncer emphatiquement qu'on aura un hiver des plus rigoureux, et il cite, à l'appui de son assertion, diverses prédictions astronomiques; pour seconde preuve aussi puissante, il parle du départ précipité des hirondelles, du passage prématuré des grues, et il montre les oignons et les volatiles plus couverts qu'à l'ordinaire.

Ensuite il publie hautement que l'aisance, ou plutôt le luxe, faisant chaque jour des progrès rapides, la consommation des bois suit ce mouvement; enfin que les défrichements, qui ont été considérables depuis 1830, se continueront *dans une progression effrayante*, que bien certainement ils rendront le bois extrêmement précieux et rare, que même on viendra à le vendre à la livre.

Afin de combattre ces prophéties intéressées, les marchands, à leur tour, se réunissent et font corps; ils annoncent, de leur côté, que Paris, grand foyer de consommation des bois en tous genres, n'a plus les mêmes besoins, que, depuis 1829, il y a une grande diminution dans les arrivages, et, pour mieux faire sentir ce déficit, ils font l'énumération des trains de bois flottés descendus à Paris depuis 9 ans, savoir :

De 1826 à 1830, on recevait par an une commune de 4,435 trains de bois; de 1832 à 1834, 3,162 trains; différence en moins, 1,274 trains par an (*); ils ajoutent qu'il en est de même pour toutes les autres espèces de bois.

(*) 22,932 décastères, ou 114,660 décastères en cinq ans.

Que c'est d'abord à l'usage du charbon de terre et aux constructions en fer qu'on doit ce déficit menaçant.

En présence d'aussi excellentes raisons mises en avant de part et d'autre, nous ne pouvons que garder le silence.

Nous devons cependant, comme partie désintéressée, déclarer que, si ces différences existent, elles ne peuvent être que passagères, qu'elles sont la conséquence de nos fréquentes révolutions, et la suite des mouvements politiques qui changent les fortunes, forcent ceux qui perdent à économiser, et ceux même qui gagnent à suivre cet exemple, pour se faire un abri contre les mauvais jours. Qui ne sait, en effet, aujourd'hui, et par l'expérience, qu'on passe sur la scène du monde comme les comédiens sur le théâtre, et plus particulièrement en France ?

De ces deux systèmes d'économie obligée, de l'usage du charbon de terre et du coke, résulte le déficit (nous en avons la conviction) qui s'est fait remarquer depuis quelques années, déficit qui, cependant, n'est plus aujourd'hui aussi considérable (*); au surplus, le prix, toujours élevé et soutenu des bois, doit rassurer et ne laisser aucune crainte sur une surabondance dans les chantiers, qui n'existe réellement que dans les esprits qui la désirent. Aussi ceux qui ont un

(*) De 1835 à 1838, il est arrivé, à Paris, 14,525 trains et 2 branches.

La commune, en 4 ans, est donc de 3,631 trains.

En 1834, elle était de 3,161

En plus, depuis 4 ans, 470 par an.

intérêt réel à acheter les bois à bon marché invoquent presque toujours et fort sérieusement toutes les considérations et circonstances qui militent en leur faveur, même les prédictions des astronomes, et leurs auxiliaires, les journaux, annonçant dans leurs pudiques feuilles qu'il n'y aura plus de grands hivers ; ce dont on peut juger par ceux de 1834, 1835, 1836, 1837 et 1839 ; ils prétendent, en outre, qu'on aura à Marseille le climat d'Alger, dans les environs de Bordeaux celui d'Italie, à Paris celui de Provence, et ils font sonner encore bien plus haut leurs alarmes *sur l'introduction des houilles et fers étrangers*, sous un droit léger, pour faciliter la vente de nos vins et autres denrées indigènes ; ils affirment hautement, en outre, que cette introduction, malgré tous les obstacles qu'on y apportera, prévaudra et anéantira les propriétés forestières. De ce conflit de prétentions que chaque parti cherche à défendre il advient que ceux qui se tirent le mieux de la lutte sont les marchands, qui, plus aguerris à la polémique des marchés, triomphent presque toujours, à moins qu'il n'y ait guerre et désunion entre eux. Néanmoins ils finissent, quoi qu'il puisse arriver, dans leurs intérêts respectifs, par se réunir, et, quand il y a une adjudication de bois, ils sont bientôt rassemblés : les rivalités cessent alors ; l'intérêt et la table leur font oublier en un instant, et comme par magie, les plus rudes attaques, même les mieux fondées : chacun s'empresse de dissimuler son ressentiment personnel, et l'union est promptement assurée et complète contre le propriétaire vendeur.

Cette association nombreuse, criarde et tumultueuse est souvent tellement compacte que, malgré les lois les plus sévères, on peut rarement la déjouer. Sous l'empire, quand Napoléon était à la tête de ses armées, les bénéfices de ces sociétés, appelés revidages, se sont élevés, lors de certaines grandes ventes de bois de la couronne et de l'État, jusqu'à 100,000 francs et plus (*), qu'elles partageaient entre elles suivant l'importance du commerce de chacun. Au marchand à chevaux anglais et tilbury la part atteignait jusqu'à 40,000 francs et au delà; celle du marchand en blouse, avec redingote dessous, de 500 à 50 fr.; celle des rapaces, à veste et blouse sans broderie, se réduisait seulement à une grande consommation en bonne chère et force spiritueux; c'est bien peu, sans doute, mais cette part constate l'association depuis le dernier jusqu'au premier. Or, dans l'intérêt des honnêtes exploitants, nous croyons devoir faire remarquer ici que ces bénéfices de circonstance sont comme l'argent gagné au jeu, qui

(*) De 1808 à 1810, il s'établit entre les principaux agents forestiers et quelques marchands de bois une telle intelligence, que, sous le prétexte d'abattre les arbres morts et déperissants, on faisait, en quelque sorte, coupe blanche dans les forêts impériales de Fontainebleau et de Crécy. Le duc d'Otrante, dont l'œil vigilant perceait partout, en instruisit l'empereur; et, comme les coupables savaient qu'il lui fallait promptement justice, le conservateur de Fontainebleau se brûla la cervelle, un marchand de bois de Vincennes en fit autant, et un autre de Montereau (Seine-et-Marne) se pendit dans son grenier: deux grands exploitants de la Brie en furent quittes pour la peur, en se réduisant au simple mobilier *insaisissable*.

porte peu de profit et souvent est rendu avec usure, parce qu'il arrive que pour continuer ce jeu, si agréable quand il réussit, et ensuite pour avoir une part plus forte au gâteau, on fait de très-mauvais marchés : aussi les marchands de premier ordre ne s'y livrent jamais qu'à regret.

Pour achever, en définitive, le tableau des intelligences du commerce contre les propriétaires, nous allons raconter l'histoire d'un officier de cavalerie qui, pendant l'automne de 1679, traversant un jour la forêt de Fontainebleau, tomba, sans pouvoir fuir, dans un groupe de marchands de bois qui attendaient la maîtrise des eaux et forêts pour se trouver à l'adjudication d'une grande masse de bois. « La diversité des
« figures, des costumes, des barbes plus ou moins lon-
« gues, des têtes plus ou moins mal peignées, tout dans
« ces hommes rassemblés était tellement étrange, qu'il
« les prit pour des voleurs ; il se trouvait lui-même
« dans une tenue fort négligée, et tout couvert
« de boue : alors, en vue de se soustraire au danger
« dont il se croyait menacé, il eut l'idée de s'introduire
« parmi eux comme un des leurs, et ne négligea rien
« dans cette circonstance impérieuse, pour imiter leurs
« allures ; il attacha son cheval à un arbre, retroussa
« sa moustache, croisa ses bras et se promena comme
« eux ; il excita aussitôt un grand mouvement de cu-
« riosité : après beaucoup de chuchotements, un des
« chefs vint lui demander ce qui le conduisait dans
« l'assemblée ; il lui répondit que c'était pour les

« mêmes motifs que lui. A cette réponse, on lui pro-
« posa 200 louis qu'il refusa ; sur ce, nouveau chu-
« chotement ; on revint de suite et on poussa jusqu'à
« 500 louis (*), que l'officier accepta aussitôt ; cette
« somme dans ses mains, il monta lestement à cheval
« et galopa à toutes jambes, non sans désirer de se
« trouver souvent avec des voleurs aussi généreux. »

Pour la facilité des marchands acquéreurs sur le revidage qu'on fait après l'adjudication, on donne ordinairement un an, et jusqu'à dix-huit mois, pour payer les bénéfices de l'association générale, qu'on règle en effets à ordre ou en bons de bois à livrer.

Comment prévenir l'effet de ces coalitions ? Nous n'apercevons qu'un mode qui pourrait y remédier ; encore nous ne garantissons pas que l'avidité mercantile ne puisse le rendre illusoire : au surplus, l'administration générale des forêts, qui est plus particulièrement intéressée à déjouer ces associations clandestines, pourrait, sans aucun danger, en essayer en adoptant le mode d'opération que nous allons indiquer.

1° Vendre au rabais les superficies comme les fonds de bois de l'État, suivant l'usage des Anglais, bien connu aujourd'hui en France.

2° Faire évaluer les superficies comme les fonds de bois avec le plus grand soin, après en avoir fait préalablement compter les réserves abandonnées, *c'est-à-dire bonnes à couper*, par essences et âges, dont le

(*) 12,000 livres tournois.

nombre et la capacité seraient exactement établis au cahier des charges et annoncés par les affiches.

3° Sur cette évaluation de la superficie du taillis et des réserves abandonnées, diminuer un dixième pour le bénéfice marchand, puis fixer la mise à prix du coupon à vendre, en doublant le résultat, après cette déduction; ainsi, si l'évaluation brute est de 800 l'hect., diminuer le dixième,

80
80
Produit net, 720 fr.

Sa progression diminutive sera, par hectare, de 1,000 à 900 francs.

50 francs.
de 900 — 25 —
de 800 — 10 —
de 700 — 5 —

4° Laisser un intervalle de quelques minutes entre chaque rabais et même plus, quand on sera près du prix de l'administration; au surplus, abandonner la direction entière de ces ventes aux personnes chargées de ces opérations, ainsi que de la fixation de la quotité de la décroissance du prix.

5° Quand on s'apercevra qu'il y a coalition, autoriser le conservateur ou l'inspecteur à remettre la vente à une autre année, avant qu'on soit arrivé au prix de l'estimation, ou à adjuger, après la séance d'adjudication, à *un dixième en sus du dernier rabais*, et même à faire mieux.

Cette faveur ne pourrait pas compromettre les intérêts de l'administration, et déterminerait le commerce à ne pas trop marchander, dans la crainte de

voir lui échapper un objet à un prix modéré *et tout à sa convenance*. Ce serait une clause de sûreté, dont les marchands de bois peuvent seuls apprécier toute la portée.

6° Fixer les *surenchères* au dixième, puis au cinquième en dernier ressort, non dans les 24 heures, mais dans les trois jours de l'adjudication, pour qu'on ait le temps de voir les bois, prendre ses mesures, s'associer et faire ses fonds pour les premiers frais.

Ce mode déplaira fort sans doute au commerce, mais les bois ne s'en vendront pas moins ; il suffira de tenir bon, et le commerce s'y soumettra. Nous osons affirmer que ce que nous avançons serait notamment dans l'intérêt des mineurs, de l'État et des grands propriétaires de bois, aux dépens desquels il y a toujours les plus ferventes dispositions de s'enrichir, même pour les consciences marchandes les plus timorées.

La faculté de surenchérir du dixième et du cinquième, pour retirer les ventes des mains des premiers adjudicataires, serait, au surplus, au niveau du cours actuel des choses.

Quand on créa les lois et ordonnances sur le tiercement et le demi-tiercement, les superficies de bois se vendaient, à ces époques, 60 francs l'hectare ; on les adjuge aujourd'hui à 4,300 francs. C'est vingt fois plus qu'alors, et, dans ces temps, on avait bien plus de peine à trouver 20 francs comptant (toutes affaires se payaient au comptant, quoique l'argent fût alors extrêmement rare) que 400 de nos jours, où presque tout se règle à grands termes avec du papier.

Nous pensons, au résumé, qu'en stipulant toutes ces conditions, sauf expérience contraire, le mode anglais, avec nos amendements, serait le plus avantageux, et particulièrement le plus à l'abri des coalitions, surtout, nous le répétons, pour les bois de l'État, des mineurs et des interdits.

Quant aux bois des particuliers, on peut suivre un autre système, par exemple celui de la concurrence; seulement il serait nécessaire de la faire valoir avec intelligence, pour en tirer tout le fruit possible.

Nous conseillons, dans ce cas, d'annoncer d'abord, dès le mois de juillet, la vente d'une superficie de bois, pour la conclure, au plus tard, au mois de septembre, afin que le marchand puisse, autant que possible, y mettre la cognée dans les premiers jours d'octobre.

Recevoir avec égard les offres des marchands, *quelles qu'elles soient.*

Déclarer hautement qu'il n'y aura de préférence que pour celui qui mettra le plus haut prix, *et tenir sa parole.*

Ne pas être trop exigeant sur les termes du paiement.

Faciliter le petit marchand dont on connaît la bonne conduite; il en sera reconnaissant et fera valoir votre argent à gros intérêts par le prix qu'il mettra à vos bois.

Un gros marchand a quelquefois de grands embarras; il marche souvent sur son crédit; il y a donc plus à perdre avec lui, en certaines circonstances, qu'avec un simple bûcheron devenu marchand de bois à force de travail et d'économie.

Ce dernier, tout glorieux d'être reçu dans un appartement qui annonce la richesse, y est très-humble, servile, même à l'excès, surtout quand il croit faire un bon marché, et alors par orgueil, sentiment vif et qui l'égare quelquefois, notamment quand il est soutenu par la concurrence dont il harcèle le gros marchand de la contrée, en ce qu'il le déteste comme le plus grand obstacle à ses espérances de fortune; il se contentera, dans ce cas, de quelques cents francs seulement, et s'estimera fort heureux, tout en suant sang et eau, d'exploiter vos bois, presque sans nul profit, avec tous ses enfants, et s'il arrive qu'il gagne sur une de vos coupes, dans son innocente et excusable vanité, attendez-vous qu'il se donnera aussitôt, pour jouer l'important, la redingote de propriétaire ou l'habit noir le dimanche.

Le gros marchand, au contraire, qui aura des commis à pied et à cheval, qui ne pourra toujours surveiller ses exploitations par lui-même, exigera de plus grands bénéfices, ou, s'il achète au delà du cours, comme cela n'arrive que trop souvent, ce sera pour se faire des ressources, à l'effet de maintenir son crédit; c'est un indice de gêne, dont il faut se défier: qui ne sait, au surplus, que le commerce de bois fait *en grand*, à moins de marchés, de fournitures ou d'événements heureux, est comme celui de bœufs, qui, au lieu d'enrichir, conduit plus vite à l'hôpital, et particulièrement les plus intrépides du métier, quelles que soient leur intelligence, leur activité et

leur bonne conduite (*), tandis que les professions d'avoués, huissiers et notaires, intendants ou agents des affaires d'autrui, tailleurs, aubergistes, cafetiers, épiciers, tout en portant ceux qui les exercent à ne se priver de rien, les mènent rapidement à la fortune, qu'ils aient peu ou point de génie ?

Ne tenez, au résumé, à aucun marchand spécial quand il y a solvabilité égale; nous conviendrons, cependant, qu'il y a de l'agrément à vendre ses coupes, tous les ans, à un même marchand de bois qu'on estime, et qui en a même grand soin, ce qui, toutefois, est très-rare.

L'homme, par sa nature, abuse généralement des avantages qu'on lui concède.

Un bois valant 4,000 francs l'hectare, que l'on donnera au marchand privilégié, comme à tout autre du reste, pour 700 francs, sera encore trouvé trop cher, et on jurera sur son honneur qu'on y perdra; en un mot, plus on aura de faiblesse à l'égard du marchand, plus son exigence sera progressive : tel est l'homme, la reconnaissance, ordinairement, étant presque toujours en sens inverse des bienfaits.

Un marchand préféré éloigne toute concurrence, et un propriétaire qui persiste à le conserver perd le plus beau et le plus clair de son revenu. C'est 100 à 150 francs par hectare plus ou moins qu'il aban-

(*) Lazare Cornu, les Mouchot, les d'Auvergne, Thomas père (Nièvre), Fouet fils, Subert, Tremeau-Soulmé (Yonne et Loire); Ewig père, Bourdillon fils, Cretté (Seine).

donne à l'amitié de son exploitant, exempts d'impôts, frais de garde et autres.

SECTION PREMIÈRE.

MODÈLE D'UN SOUS-SEING DE VENTE DE SUPERFICIES DE BOIS ET DES PRINCIPAUX PRODUITS FORESTIERS.

Nota. Il est bien entendu qu'avant de chercher à vendre, un propriétaire aura au moins consulté le plan de ses bois, et qu'il pourra moralement garantir l'exactitude de la superficie dont il veut disposer.

Pour peu qu'il soit incertain à cet égard, il devra ne pas regarder à la dépense d'un nouvel arpentage et le faire exécuter surtout par le géomètre le plus en crédit dans le pays. Nous conseillons donc, pour prévenir toutes difficultés, qu'un bois ou toute autre propriété soit toujours vendu en masse, *sans garantie de mesure* autant que possible, simplement sur le vu du plan, c'est ce qui nous fait insister pour recommander de ne pas économiser les frais d'un arpentage.

Entre Monsieur ou Madame..... d'une part.....
M. B....., d'autre part, a été convenu ce qui suit :

ARTICLE PREMIER.

DÉSIGNATION DES BOIS.

Vente, avec promesse de faire jouir, à M. B....., qui l'accepte, de la coupe à faire en la présente année, dans le bois appelé le..... situé commune de..... au lieu dit les..... d'une contenance d'environ..... hectares.....

ares.... centiares..... ou.... arpens..... de.... pieds par perche, comme, au surplus, la pièce s'étend et comporte, *vendue en masse*, sans qu'on puisse rien réclamer, pour places, vides, chemins, mares, ravins, ou manque de mesure, lors même que la différence serait de plus d'un vingtième, pour être exploitée, dans les conditions et exceptions exprimées au présent traité, et en outre, suivant les ordonnances et lois forestières.

Nota. L'arpent forestier est de 100 perches de 22 pieds, 48,400 pieds carrés (51 ares 7 centiares). Près Paris, il y a le grand arpent et le petit arpent : le premier est à la perche de 20 pieds, 40,000 pieds carrés (42 ares 21 centiares), et le second à la perche de 18 pieds, 34,400 pieds (34 ares 19 centiares).

On voit qu'il y a près d'un cinquième de moins environ de la perche des 22 pieds à celle de 20 et deux cinquièmes sur celle de 18 pieds.

ARTICLE I.

ÉPOQUE DE LA COUPE.

L'acquéreur sera tenu de commencer la coupe de son bois incessamment, de manière qu'il puisse être exploité *au premier janvier prochain*, ou au moins abattu.

Tous les anciens arbres de quatre âges (*) et au-dessus seront arrachés jusque dans leurs dernières

(*) De 80 ans, si l'aménagement est à 20 ans; de 100 ans, s'il est à 25 ans.

racines, les places ravalées et nivelées, sur lesquelles il sera placé de six à douze plants, suivant l'importance des troncs extirpés : dont deux tiers en bois dur, et un tiers en bois blanc et à des distances convenables ; en plants de chêne, de châtaignier, hêtre, bouleau, tremble, marseau.

Nota. Désigner préférablement le plant qui convient au climat ou qui vient le mieux dans les environs.

ARTICLE III.

VIDANGE.

Ladite coupe sera vidée de tous ses produits dans les fortes gelées, particulièrement *de janvier à mars*, enfin avant la pousse du taillis, et, au plus tard, le 30 avril prochain.

ARTICLE IV.

MODE DE COUPE.

L'opération de la coupe sera faite *spécialement* dans l'intérêt de la reproduction des taillis, légèrement inclinée vers le nord ; et en fluteau, c'est-à-dire, de manière à ce que l'eau ne puisse séjourner sur la souche ; et en outre, savoir :

Sur le terrain sec et de gravier, le plus près de terre que faire se pourra, sans écuïsser ni attaquer le cœur de la souche ni les racines. En plaine ou terrain riche de fonds, qui vide bien ses eaux, rez terre, en conservant soigneusement *toutes les souches pleines*, c'est-à-dire, bien saines et entières de 4 pieds de tour (4 mètre 299 millimètres) et au-dessous.

Dans les lieux bas et aquatiques, couper à 2 ou 3 pouces (54 à 81 mil.) au-dessus de terre et, de clause expresse, enfin respecter rigoureusement *toutes les souches*, à l'exception de celles tombant en pourriture.

ARTICLE V.

RÉSERVES.

1° En baliveaux de l'âge du taillis (que nous supposons avoir 20 ans révolus).....

2° En modernes de 2 âges, 40 ans.....

3° En cadets de 3 âges, 60 ans.....

4° En anciens, 4 âges, 80 ans.....

5° Vieux arbres, 100 ans et au-dessus.....

6° Tous les arbres verts, tels que pins, sapins, épicéas, etc., et jusqu'à 5 pieds de tour (1 m. 624 mil.), ou non encore propres au sciage et non marqués.

7° Volières pour environ 10 francs par hectare. (Voir, vol. I^{er}, p. 205, *Aménagement*.)

Toutes lesdites réserves marquées au midi, savoir :

1° Les baliveaux, d'une marque sur la racine ;

2° Les modernes, de deux marques également très-près de terre, enfin en lieu non dommageable. (Voir, vol. I^{er}, p. 244, *Martelage*.)

3° Les anciens à 30 pouces de hauteur, et avec un marteau portant l'empreinte G ou B (ce qu'on voudra enfin), ou la première lettre du nom du vendeur (*).

(*) Pour la conservation des arbres, il convient mieux de marquer les réserves d'un bois avec un cordon rouge à l'huile. (Voir notre article *Martelage*, vol. I^{er}, pages 244 à 246.)

4° De veiller et s'opposer à ce qu'il ne soit commis aucun dégât aux arbres de réserves sus-désignés, et dans le cas où quelques-uns desdits arbres seraient cassés ou écuissés et endommagés par le fait des ouvriers, voituriers et de tous autres, en un mot par l'exploitation du bois vendu ci-dessus, l'acquéreur sera tenu d'en indemniser le vendeur conformément aux lois forestières.

Nota. Nous recommandons, comme un avantage précieux, la stipulation précise : qu'on laissera, par hect. (ou 2 arpents forestiers), pour environ 10 francs de bois sans valeurs pour le marchand, d'après l'article 7 des réserves, c'est-à-dire en jeunes brins provenant de semis naturels ou sur souches; en hêtres, particulièrement à écorces lisses fraîches et vivaces, enfin bien venants, d'environ sept pouces (489 mil.) de rotondité et au-dessus, mesurés à 5 pieds (1 mètre 624 mil.) de hauteur, appelés *volières* et marqués simplement avec de l'ocre rouge délayée dans de l'huile.

ARTICLE VI.

CUISSON DES CHARBONS.

Dans le cas où le vendeur n'interdirait pas *expressément* à l'acquéreur le droit de cuire son charbonnage dans le bois exploité (*hors le bois serait mieux; voir notre chapitre sur la Carbonisation, p. 426 et 453*), alors il serait indispensable de stipuler : « de
« faire cuire le charbon dans les anciennes places, et,

« en cas d'insuffisance, cuire plusieurs fois sur la
 « même ou sur de nouvelles, mais qui seraient fixées
 « par le vendeur, préférablement dans les vides et en-
 « droits où il y aurait moins de dommages et toujours
 « pas plus d'une place, par 3 ou 4 arpens, ou tant...
 « pour toute la vente. »

ARTICLE VII.

NETTOYAGES.

L'acquéreur, à peine de tous dépens, dommages et intérêts, ravalera et coupera à vif tous les bois traïnants et rabougris, les chicots et souches pourries, ainsi qu'il est dit à l'article 4 ; arrachera tous les arbustes parasites, notamment épines, genêts, ronces et la bruyère à la pioche, du 1^{er} au 31 mai, *et notamment* pendant que la sève est dans sa plus grande action.

ARTICLE VIII.

COUPE A L'ÉCORCE.

1^o *Tous les dessous*, ou plutôt tous les bois non propres à l'écorce, seront coupés, au plus tard, au 1^{er} janvier prochain et comme il est dit aux art. 2 et 4.

2^o L'écorçage commencera au premier développement du bourgeon et par les jeunes modernes et cadets, ensuite par les taillis; les racines ou vieux arbres devant être arrachés s'écorceront les derniers s'ils n'ont pu l'être au premier mouvement de la sève,

ou plutôt au développement du bourgeon, moment où il faut les saisir.

3^o L'abatage des jeunes modernes, ainsi que des taillis, se fera sans interruption et entièrement avant d'en extraire une seule longueur d'écorce, c'est-à-dire qu'il ne sera pas permis de couper un arbre ou une lance aux trois quarts, et de laisser l'autre quart adhérent au tronc, à l'effet d'entretenir la sève dans le bois qu'on destine à mettre en moulée, échalas ou autre industrie, en vue de faciliter à l'ouvrier le sciage ou la fente.

NOTA. — Il vaut mieux que l'ouvrier ait un peu plus de difficulté dans son travail, et défendre un mode d'exploitation *meurtrier* pour le fonds et qui, cependant, fait perdre au marchand le plus beau de son bois.

(Voir ce que nous indiquons sur la coupe des bois à l'écorce, vol. I^{er}, p. 267.)

ARTICLE IX.

RENAISSANCES OU PREMIÈRE FEUILLE D'UNE COUPE

A. L'ÉCORCE.

Pour favoriser le jeune taillis dans sa sève d'août, l'acquéreur sera tenu de sortir, sur les chemins, places vides ou autres endroits, les produits de son exploitation à l'écorce, d'ici au 31 juillet prochain, savoir :

Les bourrées et charbonnages, au chemin de....

La moulée, à....

La charpente, à....

Et, enfin, en tous autres lieux qui lui seront indiqués. (Voir ce que nous disons sur le vidage du charbonnage, p. 154, et 1^{er} vol., p. 288.)

ARTICLE X.

FOSSÉS ET RIGOLES.

Les fossés et rigoles, qui auront été comblés pour la facilité de l'exploitation ou endommagés par elle, seront creusés à vif et réparés dans tout leur entier au fur et à mesure de la vidange du bois.

NOTA. — Il pourrait être stipulé qu'on repiquerait de plants bien vifs *ou de pépinières* les places vides, même qu'on ferait une quantité de toises, de fossés neufs, ou qu'on curerait les vieux; nous pensons, toutefois, que ces travaux doivent être faits préférablement par le propriétaire, qui a tout intérêt que ce soit bien exécuté; le marchand courrait au bon marché et livrerait de la pacotille.

Dans certaines localités, on creuse ou cure les fossés dans le moment même de la coupe, en laissant de distance en distance des passages pour la vidange des marchandises; on repique aussi à cette occasion les places vides: c'est très-bien pour la génération du bois; il résulte, ensuite, qu'au printemps les fossés, se trouvant en état, conservent les jeunes taillis, et alors le plant repiqué marche mieux que lorsque le taillis est à sa deuxième feuille, ayant plus d'air.

ARTICLE XI.

POTS-DE-VIN ET RÉSERVES PARTICULIÈRES.

1° Il sera payé comptant pour pot-de-vin 200 fr. (plus ou moins), ci. 200 fr.

2° En outre, il sera livré au vendeur, rendu à..., 4 décast. de bois de chauffage, ou 5 voies de Paris de 270 pieds cubes métriques chaque décast., valeur d'environ 100

3° Un millier de bourrées de valeur de 50

4° Une corde de charbonnage de 80 pieds cubes (*). 40

5° Pour le garde, 500 de bourrées à 5 fr. les 104. 25

6° Pour le même, une corde de copeaux, recoupes ou souchons (428 p. cubes) (**). 12

TOTAL. 397 fr.

7° Si le vendeur a besoin de bois pour ses fermes et domaines, comme pour toutes autres constructions, il payera les charpentes de 7 pouces d'équarrissage et *au-dessus*, environ 1 fr. 75 c. à 2 fr. 25 c. le pied cube rendu à...

8° Le chevron de 50 à 75 c. la toise.

Pour les échelas et autres bois, voir le chapitre des *Exploitations*, p. 15 à 103.

(*) 2 stères 963 millistères.

(**) 4 stères 741 millistères.

ARTICLE XII.

PRIX, PAYEMENTS.

La présente vente est faite, moyennant les prix et somme de.... pour toute la pièce, laquelle sera payée en quatre (ou six) termes égaux, de trois en trois mois, à compter du 1^{er} janvier 18.., et en traites tirées par l'acquéreur sur M....., son associé ou sa caution (*), ou sur... (nom et prénoms), à l'ordre de... (nom et prénoms), de son épouse, qu'il autorise à l'effet du présent engagement, lesdites traites payables à..., pour lesquelles personnes l'acquéreur s'oblige de faire accepter et endosser lesdites traites dans le délai de..., à compter de ce jour, lesquelles ont été remises à l'instant au vendeur qui le reconnaît et qui les a reçues pour les présenter à l'acceptation, toutefois, sous la réserve de tous ses droits de propriétaire, dans le cas où elles ne seraient point acceptées ni acquittées à leur échéance, enfin de tous ses privilèges et actions.

ARTICLE XIII.

RÉCOLEMENT.

De rendre, à la fin de l'exploitation fixée au..... et lors du récolement qui en sera fait à cette époque,

(*) Et à défaut de femmes, enfants, parents ou amis pour cautions ou considérés comme de trop minces garanties, demander en surcroît le facteur ou garde-vente de l'exploitation, d'autant qu'il est assez ordinaire que, lorsque le marchand de bois se ruine, ses commis s'enrichissent, et, enfin, exiger, pour plus de sûreté encore, un ou plusieurs certificateurs de caution, descendre même jusqu'au domestique de l'acquéreur ; ce qui abonde en pareil cas, ne pouvant en aucune manière nuire aux intérêts du vendeur.

tous les arbres de réserve sus-désignés, article V, et, dans le cas où il en manquerait ou qu'ils seraient endommagés par l'effet de l'exploitation, il en sera expressément responsable, ainsi qu'il est exprimé audit article V, et tenu d'en indemniser le vendeur, suivant toute la rigueur des lois forestières, avec dommages-intérêts et dépens; en outre, il payera tous les frais dudit récolement, si le vendeur l'exige (ou à raison de tant..... l'arpent). Toutes lesdites clauses sont expresses et de rigueur, et ne pourront être réputées comminatoires; sans elles, enfin, le présent traité n'aurait pas eu lieu.

NOTA. — 1° Si on a des *cordes de moulée* à vendre ou *du charbonnage*, stipuler qu'elles seront reçues, dans la vente ou sur le port, telles qu'elles sont empilées, sans pouvoir rien réclamer pour manque de mesure, bois coursins, tortillards, cassés, gâtés ou défectueux.

2° *Charpente* : dire également qu'on la recevra sans pouvoir élever aucune réclamation pour nœuds viciés, malandres, roulures, gelivures, etc., et tous autres défauts, le 4 au cent non payable, ou la remise gratuite de..... solives par cent étant accordée en compensation de ces défauts apparentes ou occultes.

3° *Merrains, lattes, échalas*, etc. : stipuler que ces marchandises seront reçues telles qu'elles sont, sans aucun rebut, l'acquéreur déclarant les avoir vues et visitées avec soin, et fixé les prix en raison de leur qualité.

4° Quant aux époques de paiement et autres conditions de sûreté, suivre celles mentionnées pour les superficies de bois.

Fait double à....

Le.... (*)

A la lecture de ces conditions d'ordre et nullement inquiétantes pour un honnête exploitant, les marchands maraudeurs soutiendront qu'elles sont vexatoires et inexécutables; ils le diront, surtout dans leur intérêt de marchands, ou pour obtenir plus de concessions sur le prix et les termes de paiement.

Il faudra ne pas s'en tourmenter; les laisser dire et les maintenir avec fermeté; tôt ou tard l'espérance du gain ou la crainte de la concurrence les ramènera, et le traité s'effectuera.

Dans le cas cependant où l'on serait obligé d'exploiter soi-même seulement pour démontrer la possibilité de mettre ces conditions en pratique, il sera nécessaire de les suivre ponctuellement; on pourra mieux faire encore. Le propriétaire ayant ce qu'on appelle vulgairement les coudées franches, il se

(*) Nous aurions désiré donner à notre modèle de traité une meilleure rédaction, ou au moins plus sacramentelle en cette intention; nous l'avons déposé, au moment de l'impression, à quatre notaires; trois n'ont pu s'en occuper, un était disposé à faire ses notes lorsqu'il s'est aperçu que nos réflexions sur le choix des professions étaient inconvenantes à l'égard de sa compagnie; nous exprimons ici nettement ces reproches pour qu'on nous pardonne ce que nous aurions pu dire d'offensant, déclarant que nous n'avons eu d'autre pensée que d'instruire les néophytes marchands de bois, et non d'être hostile à la plus honorable des professions de la société.

formera des réserves provisoires, les échangera ensuite à son gré contre de plus belles que l'exploitation lui découvrira; il fera, en outre, une infinité de choses favorables à son fonds, auxquelles un marchand ne pense pas et qu'on ne peut même lui imposer.

Qu'on nous pardonne tous ces détails, ils sont de la plus haute importance pour un propriétaire de bois, d'autant plus qu'ils résument presque toute la science forestière.

Pour conclure, nous répétons encore, et peut-être pour la dixième fois, qu'un bois ne peut être bien exploité que par son propriétaire, parce qu'il a intérêt à sa génération : puisse un terme être mis à la dilapidation qui s'exerce chaque jour sur les fonds de nos bois... ! plutôt par ignorance encore que par le mauvais vouloir des personnes intéressées à leur dévastation ! S'il en arrive ainsi, notre tâche sera remplie, ne souhaitant rien tant que de parvenir à les faire cultiver, à l'avenir, avec discernement, et notamment avec la connaissance si simple et si naturelle des premiers principes de la végétation.

Nous garantissons que nous atteindrons ce but, et promptement même, si la routine et certains amours-propres ne se trouvent pas blessés de notre franc parler, et par conséquent ne dédaignent pas de suivre nos conseils.