

Vente des bois



La vente des bois

- La récolte de bois est l'aboutissement de nombreuses années d'investissements.
- La réussite d'une vente réside dans la prévision et la préparation de la coupe.
- La coupe ne doit être réalisée que si elle est techniquement nécessaire et/ou économiquement justifiée

Quels arbres mettre en vente ?

- Des arbres « mûrs » ayant atteint un volume satisfaisant pour obtenir un prix optimal de vente
- Les arbres d'éclaircies indispensables pour laisser la place aux meilleurs sujets

A quel moment faut-il vendre ?

- **RAPPEL**

Opportunité de l'éclaircie

Niveau de concurrence:

- Bio-indicateur au niveau de la flore
- Imbrication des branches
- Hauteur des branches sèches
- Rapport entre le diamètre du tronc et le diamètre du houppier
- Rapport entre la hauteur et le nombre de tige par hectare

Opportunité de la coupe rase

Chaque essence d'arbre a un âge d'exploitabilité optimum au delà duquel l'arbre commence à se déprécier: Pin Maritime, Chêne Rouge, Chênes de pays, Pin Laricio, Châtaignier, Acacia, ...

A quel moment faut-il vendre ?

- Retarder la vente est souvent un mauvais calcul du fait de :
 - ➔ Risques de tempête
 - ➔ Risques d'incendie
 - ➔ Risques de maladie
 - ➔ ...

A quel moment faut-il vendre ?

- Les ventes se réalisent souvent en fonction des demandes et des débouchés des exploitants forestiers locaux
- Les demandes en bois fluctuent dans le temps en fonction des besoins des industriels (volume, qualité, dimension des arbres, couleur, effet de mode...)

S'informer

- Il faut se renseigner sur :
 - ➔ L'état du marché
 - ➔ Le cours des bois sur pied dans le secteur
 - ➔ La qualité et les volumes unitaires recherchés

Préparer sa coupe

- **Vérifier le statut juridique de la propriété** : propriétaire en propre, indivision, gérant d'un groupement forestier...
- **Existe-t-il des restrictions de coupes** (coupe non prévue au PSG s'il y en a un, zone de protection environnementale, site classé...) => si oui, **Demande d'autorisation de coupe** (se rapprocher de la DDT 24 ou du technicien forestier du secteur)
- **Marquer les limites des parcelles et/ou de la coupe**

Préparer sa coupe

- Déterminer les chemins, pistes, axes de sorties des bois
- Indiquer les places de dépôts si nécessaire
- Marquer les arbres mis en vente (par soi-même ou par un tiers) ou ceux à conserver (si une régénération naturelle est envisagée)

Caractériser la coupe

- **Nature des bois** : feuillus / résineux / mélange / bois d'œuvre / bois d'industrie / bois énergie / bois de chauffage
- **Qualification** : petit / moyen / gros bois
- **Quantification** : volume / nombre
- **Estimation d'un prix** (cf. grille des prix de bois sur pied publié par Interbois Périgord dans Réussir le Périgord – Base de négociation donnée à titre indicatif)
- **Bois certifiés PEFC** (oui/non)



Choisir un mode de vente

- 3 possibilités :
 - ➔ Vente en bloc et sur pied
 - ➔ Vente sur pied à l'unité de produits
 - ➔ Vente bord de route



Vente en bloc et sur pied

- Les arbres sont vendus sur pied (avant d'être exploités) en un lot indissociable et à un prix fixé à l'avance (d'après estimation de l'acheteur).
- Ce type de vente est généralement réservé aux arbres de futaie
- Avantages :
 - Vente plus simple pour le propriétaire,
 - Prise en charge de l'exploitation des bois par l'acheteur,
 - Connaissance à l'avance du prix de vente,
 - Facilite les comparaisons entre différentes propositions
- Inconvénients :
 - Estimation approximative du nombre, du volume ou du qualité => Nécessité de bien connaître sa propriété
 - Bien désigner les arbres à abattre pour éviter les erreurs

Vente à l'unité de produits

- Les arbres sont vendus sur pied (avant d'être exploités) par qualité et les volumes sont contrôlés lors d'une réception contradictoire bord de route entre le vendeur et l'acheteur.
- Avantages :
 - Prix calculé en fonction du volume réel par qualité
- Inconvénients:
 - Paiement à la réception contradictoire,
 - Pas de connaissance à l'avance du montant de la vente,
 - Difficulté de comparaison entre différentes offres,
 - Suivi rigoureux et présence indispensable du propriétaire pour le réception et la surveillance du chantier (découpes, dimensions, tri des produits...)

Vente bord de route

- Le propriétaire valorise son travail en assurant lui même l'exploitation des bois (abattage et débardage) OU en employant un prestataire (propriétaire = donneur d'ordre)
- Les bois sont vendus bord de route
- Avantages:
 - Meilleure commercialisation des bois notamment si essences et/ou qualités variées
 - Tri soigné, Volume connu
- Inconvénients:
 - Organisation et responsabilité du chantier d'exploitation forestière
 - Obligation réglementaire
 - Frais d'exploitation à la charge du propriétaire
 - Bien définir, en amont, les dimensions et qualités des bois pour qu'elles répondent aux besoins des différents marchés
 - Dépréciation rapide du bois si pas d'acheteur

Les unités de mesures

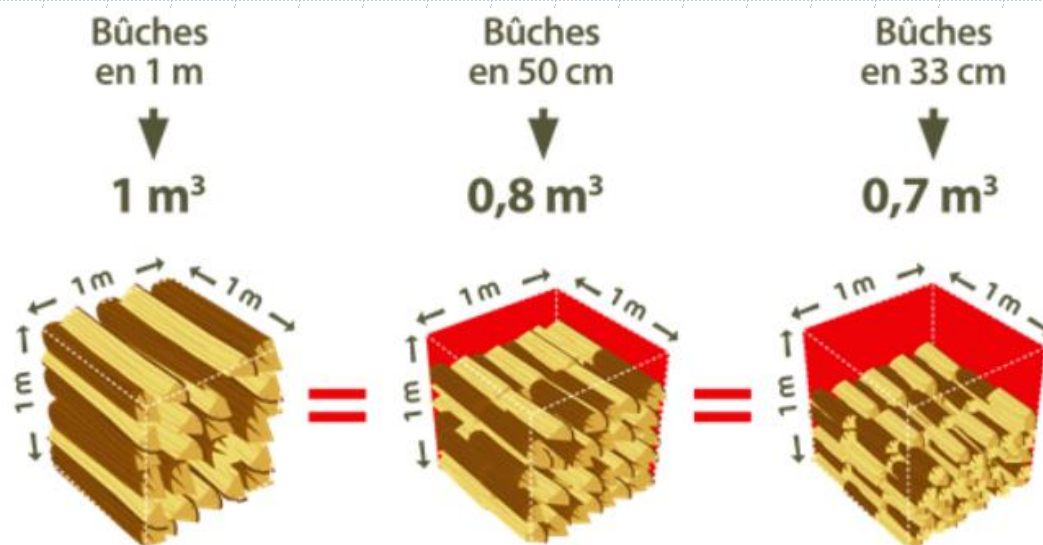
- Elles varient en fonction des produits et des exploitants forestiers
- 3 unités de mesure sont utilisées
 - Le mètre cube (m^3) est utilisé pour le bois d'œuvre exploité en grume ou en grande longueur
 - Le stère (st) est utilisé pour le bois empilé, il correspond à un encombrement de $1 m^3$
 - La tonne (t) est souvent utilisée pour le bois d'industrie et/ou le bois énergie, le bois est alors pesé sur une bascule une fois le camion chargé

Les unités de mesures

- Coefficients de conversion

	B.I. (bois fin bout < 25 cm)		B.O. (bois fin bout > 25cm)	
1 m ³	0,9 T	ou 1,7 st	0,9 T	ou 1,4 st
1 st	0,5 T	ou 0,6 m ³	0,6 T	ou 0,7 m ³
1 T	1,9 st	ou 1,1 m ³	1,6 st	ou 1,1 m ³

Source DRAAF Aquitaine



**Equivalences stères - m³
en fonction des longueurs
de bûches**

Les acheteurs de bois

- Cibler les acheteurs en fonction des bois mis en vente (essences, catégorie de produits)
- Contacter deux ou trois acheteurs potentiels proches de vos parcelles afin de comparer les offres et de faire jouer la concurrence
- Se renseigner auprès du technicien forestier de votre secteur

Contrats de vente de bois sur pied



Préambule

- Lors d'une vente de bois, la signature d'un contrat écrit est OBLIGATOIRE.
- En effet, le contrat de vente est utile en cas de litige ultérieur, mais aussi indispensable pour lever la présomption de salariat.
- Il est synonyme de vente sécurisée

Utilité d'un tel document

- Le contrat de vente est un document qui lie le vendeur et l'acheteur.
- Il récapitule les droits et les obligations de chacune des deux parties.
- En cas de litige ultérieur, c'est ce document qui fait référence.

(s'il n'y a pas de contrat de vente, la parole de l'exploitant aura autant de poids que celle du propriétaire)

Utilité d'un tel document

- Le propriétaire forestier est l'employeur présumé, donc responsable en cas d'accident, de toute personne travaillant sur sa propriété, sauf :
 - s'il a passé un contrat de vente sur pied : la responsabilité de l'exploitation de bois -et des personnes qui l'effectuent- est alors transférée à l'acheteur
 - ou s'il a passé un contrat d'entreprise avec un entrepreneur de travaux forestiers (ETF) titulaire d'un constat de levée de présomption de salariat
- Pour être valable, le contrat de vente doit impérativement comporter un prix correspondant à l'objet de la vente.

Principales clauses du contrat

Le contrat de vente doit impérativement préciser :

- Nom, Coordonnées, Qualité du vendeur et de l'acheteur
- Localisation, Références cadastrales des parcelles à exploiter, Nature de la coupe, Essences principales...
- Conditions d'exploitation :
 - Localisation des voies de sortie des bois & places de dépôt, Périodes & délais d'exploitation (début & fin)
 - Engagement de l'acheteur en cas de dégâts
 - Clauses particulières...

Les clauses peuvent être adaptées en fonction de la vente
(bois sur pied ou bois façonnés)

Principales clauses du contrat

- Prix et conditions de réception selon que l'on vend en bloc, à l'unité de produit ou bord de route.
- Conditions de règlement : mode et modalités de paiement (comptant, avec date précise ou échelonné avec dates précises)
- Responsabilité de chacun, notamment vis-à-vis des personnes réalisant l'exploitation.
- Signatures de chaque contractant en précisant leur statut.

Le contrat doit être daté et fait en autant d'exemplaires originaux qu'il y a de parties