

La vente des lots de pin maritime

SOMMAIRE

LES QUESTIONS CLEFS POUR ORGANISER CORRECTEMENT LA VENTE DE SES BOIS

■ En amont de la vente...

En amont de la vente, la réalisation des coupes d'éclaircie ou des coupes rases doivent prendre en compte :

> Des aspects purement techniques, (critères de déclenchement des coupes, précautions sanitaires...), pour lesquels nous renvoyons à l'ensemble des fiches du présent mémento traitant de la sylviculture du pin maritime.

> Les dispositions éventuelles s'appliquant aux coupes, le plus souvent réglementaires, qui peuvent nécessiter par exemple une déclaration préalable, une autorisation, la mise en œuvre de techniques particulières...

Pour ces éléments, nous renvoyons notamment :

- à la fiche sur les autorisations de coupes,
- à la fiche sur la certification des forêts.

■ Choisir son mode de vente

Il existe plusieurs modalités pour la mise en vente des bois, comportant chacune ses avantages, ses inconvénients, et des aspects pour lesquels une attention particulière est requise. Enfin quelques erreurs sont à éviter.

Fiche 1 "Mode de vente".

■ Évaluer la quantité de bois vendue

Au moment d'une vente, les sylviculteurs ont souvent tendance à s'intéresser en priorité au prix unitaire proposé, au détriment de la quantité estimée de bois vendu, l'autre composante du prix total de vente⁽¹⁾. Pourtant cette estimation fait fréquemment apparaître

des différences considérables d'un opérateur à l'autre⁽²⁾. C'est dire combien cette opération assez technique, appelée cubage des bois, est stratégique...

Fiche 2 "Le cubage des lots".

■ Organiser la mise en marché

La transaction elle-même peut être organisée selon différentes modalités, plus ou moins lourdes, et qui permettent ou non de mettre en concurrence les acheteurs potentiels.

Fiche 3 "Organisation de la mise en marché".

■ Prendre les dispositions pour encadrer sa vente

Enfin, il est souhaitable que les obligations des parties, les contraintes éventuelles et les modes opératoires soient définis le plus précisément possible pour :

> Limiter les risques pour le vendeur (paiement du lot, délai d'exploitation des bois...).

> Fournir les informations à l'exploitant lui permettant de travailler dans de bonnes conditions.

Fiche 4 "Encadrer le contrat de vente".

⁽¹⁾ Montant total = **Prix unitaire** (exemple : en €/m³) x **Quantité estimée de bois vendu** (exemple : en m³).

⁽²⁾ Dans les unités de transformation les plus modernes, le cubage des lots peut-être réalisé entrée usine, au poids – à éviter – ou au volume par scanner. Si l'appareillage est fiable, la quantité de bois est alors définie avec précision.

À notre connaissance, cette pratique n'a pas encore cours en Aquitaine.

Une coupe de bois est toujours un événement dans la conduite d'un peuplement forestier.

C'est l'aboutissement de plusieurs décennies de sylviculture menées le plus souvent par plusieurs générations de forestiers lorsqu'il s'agit d'une coupe rase ; elle constitue un acte culturel important et une recette intermédiaire non négligeable lorsqu'il s'agit d'une éclaircie.

Pour être "réussie" la vente des lots de bois doit être la mieux cadrée possible, tant d'un point de vue technique que commercial.

Pour se donner le maximum de garanties, plusieurs aspects doivent être passés en revue, listés ci-après, qui sont traités sous forme de fiches séparées.

La vente des lots de pin maritime

FICHE 1 - MODE DE VENTE

PRÉSENTATION DES MODES DE VENTE

Le mode de vente désigne la façon dont sont présentés les produits. Il est fonction de :

> **La modalité de fixation du prix de vente** - deux possibilités :

VENTE EN BLOC	VENTE À L'UNITÉ DE PRODUIT
Le prix est estimé et fixé pour le peuplement dans son ensemble alors que celui-ci n'est pas encore exploité.	Un prix par catégorie de produit (ex : bois de trituration, canter, petit sciage...) est fixé avant exploitation, mais le montant total de la vente n'est connu qu'une fois les arbres abattus, façonnés ⁽¹⁾ et débardés, et que les produits de la coupe ont été triés dans les catégories de produit précisées dans le contrat de vente, en fonction de leurs caractéristiques (diamètre notamment).

> **La personne qui réalise l'exploitation** - deux possibilités :

VENTE DE BOIS SUR PIED	VENTE DE BOIS FAÇONNÉS DÉBARDÉS
C'est l'acheteur du lot	C'est le vendeur du lot

En définitive, le mode de vente résulte de la combinaison de ces deux composantes.

⁽¹⁾ Le façonnage est l'opération qui consiste à enlever les grosses branches et la cime des arbres, puis à les découper en billes marchandes.

LES MODES DE VENTE LES PLUS UTILISÉS DANS LES LANDES DE GASCogne

	EN BLOC	A L'UNITÉ DE PRODUIT
BOIS SUR PIED	Usage fréquent pour les coupes rases et les dernières éclaircies.	Usage fréquent pour les premières éclaircies. Usage possible pour les coupes rases.
BOIS FAÇONNÉS DÉBARDÉS	Sans objet (sauf exception).	Usage possible principalement pour les coupes rases.

Dans le contexte du Pin maritime des Landes de Gascogne, on retiendra que :

- > **La plupart des ventes sont réalisées sur pied.** Peu de détenteurs de forêts possèdent en effet la compétence technique pour superviser ou réaliser eux-mêmes l'exploitation des bois.
- > **Les premières éclaircies sont le plus souvent vendues à l'unité de produit :** la quantité de bois est difficile à évaluer avant exploitation, et comme les catégories de produits sont peu nombreuses (une, voire deux pour les éclaircies 1 et 2), il y a peu d'incertitude sur le prix liée à la qualité du tri.
- > Pour la coupe rase, sauf exception, **la vente en bloc et sur pied s'avère la plus intéressante économiquement pour le propriétaire forestier dans les conditions actuelles du marché.**
- > Dans le cas du Pin maritime, même en cas de vente de bois façonnés - débardés (le vendeur réalise l'exploitation), **la vente est toujours conclue alors que le peuplement n'est pas encore exploité.** On parle parfois de "pré-vente de bois façonnés".

La vente des lots de pin maritime

FICHE 1 (suite) - MODE DE VENTE

VENTE EN BLOC ET SUR PIED

- > Au moment de l'**exploitation des bois**, il est recommandé de s'assurer du respect du marquage et des consignes d'abattage.
- > Le **prix** est connu dès signature du contrat.
- > L'**estimation du volume** vendu est approximative, nécessitant des **compétences techniques en matière de cubage** du peuplement (cf. fiche "cubage").
- > La **responsabilité et les risques** pour le propriétaire sont limités car le transfert de responsabilité est effectif dès l'accord de vente. Il est nécessaire de **prévoir une clause de réserve de propriété** en cas de non-respect du contrat (délais...).



VENTE À L'UNITÉ DE PRODUIT SUR PIED

(ou vente à l'unité de produit)

- > La plupart du temps, on se contente de parler de vente à l'unité de produit, étant sous-entendu qu'il s'agit d'une vente sur pied.
- > Au moment de l'**exploitation des bois**, le suivi et le contrôle du marquage doivent être complétés par un **contrôle des découpes et du tri** (selon les catégories définies contractuellement avec l'acheteur).
- > Le **prix total** est inconnu avant réception contradictoire. Malgré le tri, la valorisation n'est pas nécessairement meilleure !
- > L'estimation **du volume vendu** est assez précise mais réalisée postérieurement à l'exploitation.
- > En terme de **responsabilités et de risques**, si le transfert de propriété est effectif à la signature du contrat, le fait que le prix se construise après l'exploitation fait supporter en pratique une partie du risque économique au propriétaire⁽²⁾.

⁽²⁾ Par exemple, si un coup de vent provoquant des casses de bois (volis) se produit entre la signature du contrat et l'exploitation du lot, le risque économique devrait être supporté par l'exploitant étant donné qu'il est déjà propriétaire des bois. Or, cela est difficile à faire valoir puisque le prix de la coupe se construit après l'exploitation du lot et un tri des produits faisant apparaître moins de produits de grande valeur qu'attendu (déclassement des bois cassés). Dans ce cas, il est nécessaire de négocier avec l'exploitant pour qu'il puisse effectivement supporter solidairement l'impact économique de la dépréciation du lot.

VENTE À L'UNITÉ DE PRODUIT BOIS FAÇONNÉS DÉBARDÉS

On parle également de "vente en régie" ou de "vente bord de route". Ce mode de vente étant affaire de spécialistes qui peuvent, sous certaines conditions, dégager une marge plus grande en intégrant une prestation supplémentaire, on se contentera ici de présenter quelques aspects **pour mémoire** :

- > La mise en œuvre de l'exploitation des bois par le propriétaire nécessite une **compétence technique avérée**, mais celui-ci en **maîtrise l'exécution technique** (respect du marquage et des consignes, du délai d'exploitation...).
- > Le propriétaire organise le **tri des produits**. Cela évite les litiges liés à un déclassement volontaire des bois par un exploitant désireux de minimiser "artificiellement" la valeur de la coupe (cas de la vente à l'unité de produit sur pied), mais oblige le propriétaire à une bonne maîtrise du tri.
- > Les risques liés à l'exploitation (dégradation du lot, risques matériels et de personnel) sont **supportés par le propriétaire**. Étant donné les risques de dépréciation du bois du Pin maritime après exploitation (bleuissement en particulier). Il est nécessaire d'avoir **conclu la vente avant l'exploitation** (on parle de pré-vente de bois façonnés).

La vente des lots de pin maritime

FICHE 2 - LE CUBAGE DES LOTS

Les quantités de bois sont exprimées :

- > En **m³** pour le bois d'œuvre.
- > En **stère** (st) pour le bois de feu ou d'industrie. Un stère correspond à un encombrement de 1 m³ de rondins empilés.
- > À la **tonne** pour le bois d'industrie (pesée directement sur les camions chargés).

ARBRES SUR PIED : LA MÉTHODE À SUIVRE

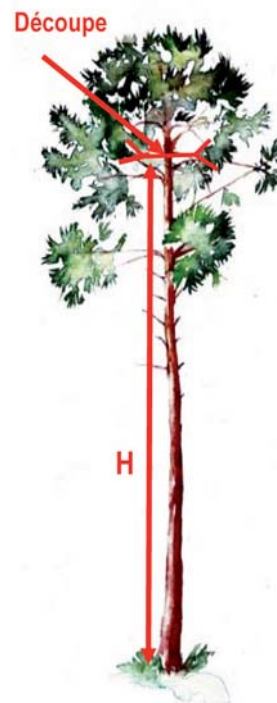
■ Sur le terrain

- > Délimiter la parcelle correspondant au lot à vendre.
- > Marquer les arbres à vendre (éclaircie ou coupe rase) (voir la fiche "le marquage des coupes").
- > Mesurer la circonférence des arbres marqués à 1,30 m du sol (en même temps que le marquage le plus souvent), au ruban ou au compas forestier.
- > Noter le nombre d'arbres correspondant aux catégories de circonférence.
- > Estimer au dendromètre la hauteur marchande (découpe 30 ou 50 cm)⁽¹⁾ pour chaque catégorie de circonférence ; l'objectif est d'obtenir une hauteur de découpe la plus précise possible pour chaque catégorie de circonférence. En pratique, il est recommandé de mesurer 10 % des arbres de chaque classe de circonférence.

■ Conseils pour la mesure des hauteurs

- > Mesurer tous les dixièmes arbres de chaque catégorie.
- > Éviter les arbres penchés.
- > L'estimation de la découpe marchande est toujours assez délicate (faire des mesures sur des arbres abattus ou des chablis pour calibrer cette estimation de découpe sur pied).

Le cubage est une opération nécessaire et rentable même s'il a fallu faire l'investissement de l'intervention d'un professionnel.



⁽¹⁾ Découpe :

C = 50 cm pour C à 1,30 m ≥ 100 cm
ou
C = 30 cm si C à 1,30 m < 100 cm

■ Les calculs

Le volume du lot est calculé à partir des circonférences par catégorie et des hauteurs, à l'aide du barème de cubage Lapasse⁽²⁾ pour le pin maritime qui utilise la formule du tronc de cône.

Ce tarif convient très bien, à condition de bien respecter la découpe marchande toujours assez délicate à apprécier.

Une charte de cubage, mise en application par le Syndicat des Sylviculteurs, précise les conditions de mesure, d'estimation et de mise en marché du pin maritime.

⁽²⁾ Il existe d'autres tarifs ou barèmes, en particulier le tarif Chaudé basé sur la circonférence, la hauteur marchande et la décroissance métrique moyenne de la circonférence sur la hauteur.

■ Un exemple

Catégorie C (en cm)	Nombre		Hauteur ⁽¹⁾	Volume unitaire Lapasse	Volume Total (m ³)	
	Sains	Échauffés			Sains	Échauffés ⁽³⁾
80	5		14	0,401	2,005	0,000
90	15	4	15	0,514	7,710	2,056
100	47	13	15	0,745	35,015	9,685
110	69	8	15	0,863	59,547	6,904
120	63	6	16	1,046	65,898	6,276
130	57	4	17	1,264	72,048	5,056
140	39	1	17	1,431	55,809	1,431
TOTAL	295	36			298,032	31,408

⁽³⁾ Ne seront comptés que pour 50 % dans l'estimation du prix.

LA CHARTE DE CUBAGE EN 5 POINTS

- 1) Mesurer toutes les circonférences (marques de **mêmes orientations**).
- 2) Mesurer 10 % des hauteurs (marques du côté opposé).
- 3) Pour chaque circonférence, faire la **moyenne des hauteurs** relevées.
- 4) Utiliser le **Tarif de LAPASSE** pour les calculs de volumes.
- 5) **Conserver** le relevé de terrain.

La vente des lots de pin maritime

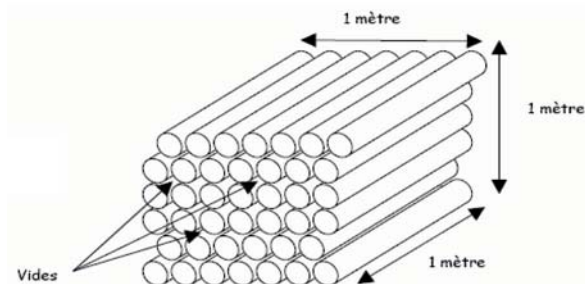
FICHE 2 (suite) - LE CUBAGE DES LOTS

ESTIMATION DU VOLUME ENCOMBREMENT EXPRIMÉ EN STÈRES

Cela concerne le bois de chauffage et l'essentiel des ventes à l'unité du produit.

Le stère est une unité de mesure de volume apparent. Il représente l'empilement de rondins d'un mètre de long sur un mètre de hauteur et un mètre de large.

Or, les rondins sont plus ou moins cylindriques : même empilés avec beaucoup de soin, il reste des vides entre eux. Dans le mètre cube effectivement encombré, il y a du bois mais aussi du "vide". Un stère de bois représente moins d'un mètre cube de bois.



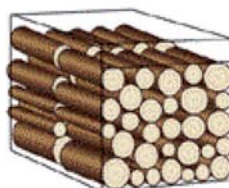
Conseils pratiques

- > Le prix du stère fixé pour une longueur de 1 m est à augmenter de 30 % pour des bûches de 50 cm, à diminuer de 30 % pour des rondins de 2 m.
- > L'évaluation du volume encombrement ne peut se faire correctement que pour des piles qui ne dépassent pas 4 m de haut.

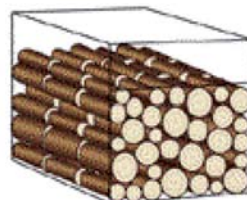
Le stère



Le stère initial en bûches de 1 mètre de longueur occupe par définition un volume de 1 m³.



Il n'occupe plus que 0,8 m³ si les bûches sont recoupées en 2.



... et plus que 0,7 m³ si les bûches sont recoupées en 3 (il y a moins de vide).

IL EST IMPORTANT DE VEILLER :

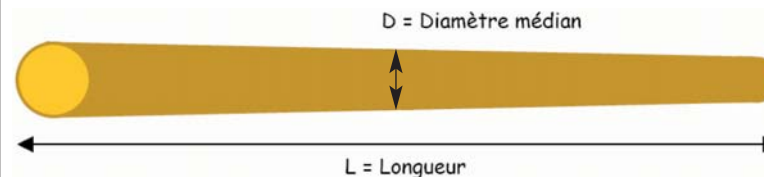
- > Au respect des mesures spécifiées dans le contrat (longueur, diamètre, fin bout...).
- > Au bon tri des différentes qualités de bois.
- > À la qualité de l'empilement des rondins.
- > Au marquage des piles de bois par qualité.
- > À participer à la réception contradictoire pour évaluer les volumes en stères par catégorie de produits.

POUR LES GRUMES D'ŒUVRE ABATTUES : CALCUL DU VOLUME PLEIN

La mesure n'est plus apparente mais réelle, et exprimée en m³. Elle est réservée aux grumes de qualité.

Le contrat doit préciser si la mesure est faite sur écorce ou sous écorce.

$$\text{Volume commercial} = \pi \times D^2 \times L / 4$$



L = longueur de la bille (en m au dm couvert)

D = diamètre médian de la bille (à mi longueur de L).

Attention à bien estimer la découpe bois d'œuvre.

La vente des lots de pin maritime

FICHE 2 (suite) - LE CUBAGE DES LOTS

TARIF 3 - DÉCOUPE FIN BOUT 30 CM							TARIF 4 - DÉCOUPE FIN BOUT 50 CM										
CIRCONFÉRENCE en cm à 1,30 m du sol																	
40 50 60 70 80 90							100 110 120 130 140 150 160 170 180 190 200										
↓ H en m jusqu'à la découpe 30 cm							↓ H en m jusqu'à la découpe 50 cm										
2	0,030																
3	0,033	0,051	-	-	-	-											
4	0,045	0,066	0,092	0,121	-	-											
5	0,052	0,073	0,101	0,131	0,168	0,210											
6	0,063	0,090	0,122	0,156	0,198	0,246	6	0,332									
7	0,072	0,099	0,131	0,169	0,215	0,264	7	0,376									
8	0,083	0,114	0,152	0,196	0,246	0,303	8	0,426	0,497	0,575	-	-	-				
9	-	0,125	0,166	0,210	0,265	0,326	9	0,465	0,545	0,631	0,724	-	-				
10	-	0,143	0,186	0,235	0,297	0,366	10	0,509	0,599	0,686	0,788	0,898	1,006	1,120	1,251	1,379	
11	-	0,149	0,199	0,252	0,312	0,388	11	0,553	0,649	0,744	0,856	0,966	1,093	1,218	1,349	1,517	
12	-	-	0,221	0,277	0,350	0,425	12	0,605	0,700	0,803	0,925	1,044	1,171	1,306	1,461	1,612	
13	-	-	0,231	0,293	0,364	0,452	13	0,645	0,757	0,869	0,989	1,118	1,254	1,399	1,552	1,714	
14	-	-	0,251	0,323	0,401	0,488	14	0,696	0,806	0,926	1,055	1,192	1,339	1,494	1,659	1,832	
15	-	-	0,267	0,341	0,414	0,514	15	0,745	0,863	0,991	1,115	1,276	1,418	1,584	1,759	1,943	
16	-	-	-	-	0,448	0,545	16	0,784	0,910	1,046	1,191	1,348	1,514	1,691	1,878	2,057	
17	-	-	-	-	-	0,576	17	0,832	0,966	1,110	1,264	1,431	1,591	1,777	1,975	2,183	
							18	0,882	1,024	1,162	1,325	1,500	1,686	1,884	2,074	2,294	
							19	0,917	1,065	1,225	1,397	1,581	1,759	1,967	2,187	2,419	
							20	0,967	1,123	1,291	1,472	1,648	1,854	2,073	2,283	2,526	
							21	-	1,178	1,354	1,499	1,729	1,945	2,153	2,395	2,650	
							22	-	1,235	1,403	1,572	1,813	2,018	2,257	2,511	2,754	
							23	-	-	1,465	1,642	1,873	2,108	2,358	2,598	2,876	
							24	-	-	-	1,715	1,956	2,202	2,439	2,713	2,977	
							25	-	-	-	1,764	2,036	2,255	2,538	2,824	3,098	

Extrait du tarif
de LAPASSE

La vente des lots de pin maritime

FICHE 3 - ORGANISER LA MISE EN MARCHÉ



Les différents types de vente présentés ci-après peuvent être panachés en fonction des situations.

Par exemple, il est fréquent que des propriétaires sollicitent préférentiellement un exploitant de confiance pour les lots de taille petite à moyenne (vente de gré à gré), tandis qu'un appel à la concurrence est organisé pour les ventes plus conséquentes, coupes rases en particulier.

Par ailleurs, il est évidemment nécessaire de s'informer sur les cours des bois dans les catégories concernées (par exemple via le CRPF d'Aquitaine ou le Syndicat des Sylviculteurs du Sud-Ouest).

TABLEAU DES PRINCIPAUX MODES DE MISE EN MARCHÉ

	Définition et caractéristiques	Avantages	Inconvénients ou précautions à prendre	Commentaires
La vente de Gré à Gré (ou vente amiable)	Elle s'établit entre deux parties qui s'accordent sur le prix, sur la chose vendue et sur les conditions d'exploitation, théoriquement sans mise en concurrence.	<ul style="list-style-type: none">• Absence de procédure particulière.• Rapidité de mise en œuvre.• Peut permettre de tisser des relations privilégiées avec un acheteur de confiance.	<ul style="list-style-type: none">• Une seule proposition de prix.• Plus grande vulnérabilité face à l'acheteur qui ne peut pas être contredit par des concurrents dans son analyse de la qualité du lot.• Pas d'émulation entre acheteurs.	Très souvent, des négociations de gré à gré sont menées postérieurement aux ventes groupées, pour écouler les lots n'ayant pas trouvé acquéreur parce que les propositions initiales n'ont pas atteint le prix de retrait.
La vente par Appel d'Offres "Simple"	La proposition de vente est réalisée auprès d'un nombre limité d'exploitants, qui sont consultés individuellement.	Possibilité d'intervention "à la carte" (+/- coûteuse) d'un tiers : <ul style="list-style-type: none">- pour l'estimation du lot,- pour la recherche d'acheteurs,- pour l'organisation intégrale de la vente.	Possibilité théorique d'accords entre les candidats faussant la concurrence lorsque peu d'exploitants sont démarchés et qu'il s'agit des exploitants habituels sur une zone donnée.	Dès lors que plusieurs acheteurs sont contactés, même si la vente s'organise sans procédure particulière à la manière d'une vente de gré à gré, on peut parler de vente par appel d'offres simple.

La vente des lots de pin maritime

FICHE 3 (suite) - ORGANISER LA MISE EN MARCHÉ

Suite →

	Définition et caractéristiques	Avantages	Inconvénients ou précautions à prendre	Commentaires
La vente groupée par soumission cachetée	<p>Une publicité concernant les lots mis en vente est réalisée au préalable, avec possibilité pour les exploitants sollicités de visiter les lots. Elle comprend des informations sur les lots eux-mêmes et sur les conditions d'exploitation.</p> <p>Chaque lot est attribué au plus offrant sous réserve que le prix proposé dépasse un prix de retrait fixé par le vendeur. En l'absence d'offre ou en cas d'offre inférieure au prix de retrait, le lot est retiré de la vente.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Garantie plus grande d'une concurrence riche et non faussée. • Normalement, professionnalisme du vendeur. • Caractère "formel" de la vente, surtout avec l'appui d'un tiers pour la mise en vente permettant en particulier d'imposer des garanties bancaires aux soumissionnaires. 	<ul style="list-style-type: none"> • Nécessité de faire intervenir un tiers rémunéré pour la vente. • Souvent, délai avant la mise en vente. 	<p>Plus le nombre de lots mis en vente est important, plus il est aisé d'attirer un nombre élevé d'exploitants ce qui stimule la concurrence. Pour cette raison, les ventes groupées en forêt privée sont le plus souvent organisées par une coopérative, un ou plusieurs experts ou par un groupement de producteurs, et réunissent des lots de propriétaires différents.</p>
La vente par mandat proposée par GPBS⁽¹⁾ Groupement des Producteurs des Bois du Sud : structure mise en place à l'initiative du Syndicat des Sylviculteurs du Sud-Ouest.	<p>Le propriétaire conclut avec GPBS un mandat de vente par lequel GPBS dispose d'une exclusivité pour trouver un acheteur et réaliser la vente. Le mandat comporte un prix plancher au-dessous duquel GPBS s'engage à ne pas vendre le lot.</p> <p>À la fin de la période de 18 mois, si GPBS n'a pas trouvé preneur au prix (plus les frais) fixé au minimum dans le mandat, le propriétaire forestier peut à nouveau disposer librement de son lot.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Évaluation professionnelle de la valeur du lot contrôlée in fine par GPBS. • Accès à un panel de services associés (notamment assurance) disponibles "en option" pour le propriétaire. • Mise en concurrence organisée via une "bourse aux bois" accessible aux acheteurs par Internet • Caractère "formel" de la vente permettant en particulier d'imposer des garanties bancaires aux acheteurs. 	<ul style="list-style-type: none"> • Intervention d'un tiers rémunérée. • Le cas échéant, le lot peut être invendu et revenir au propriétaire après 18 mois. 	<p>Ce mode de mise en marché concerne seulement les lots matures, en coupe rase.</p>

En couleur : modes de mise en marché permettant un regroupement de l'offre.

⁽¹⁾ Dans certains cas particuliers (besoin en trésorerie, aversion au risque...) et pour des peuplements non encore matures, le propriétaire peut être désireux de récupérer par anticipation une partie de la valeur de ses peuplements, théoriquement immobilisée jusqu'à ce que le peuplement arrive à maturité et soit exploité. GPBS propose également une réponse à cette demande via un mécanisme de "portage financier" d'un stock constitué d'arbres. Ce service auquel sont associés d'autres avantages (professionnalisme de l'évaluation des peuplements et de la vente, assurance...) comporte évidemment un coût financier.

La notion de contrat d'approvisionnement intervient en complément des aspects déjà présentés. Le contrat d'approvisionnement concerne la cession de plusieurs lots, de caractéristiques définies, étalée dans le temps selon des conditions négociées à l'avance. Très souvent, le prix n'est pas fixé dans le contrat mais une fourchette assez réduite est définie. Ce type de contrat est de plus en plus prisé par les acheteurs moyens à importants qui ont intérêt à sécuriser leurs approvisionnements, tant en quantité qu'en prix.

La vente des lots de pin maritime

FICHE 4 - LE CONTRAT DE VENTE

Pour que l'exploitation soit correctement réalisée, un minimum de préparation des parcelles est requis de la part des propriétaires. En particulier, des itinéraires de vidange et des places de stockage des bois doivent exister. Par exemple, il est difficile de reprocher à un entrepreneur d'avoir bouché un fossé en stockant ses billons en bord de route si un emplacement adéquat n'avait tout simplement pas été aménagé.

Par ailleurs, il est nécessaire de s'accorder avec l'exploitant sur les conditions de la vente et de l'exploitation. C'est le rôle du contrat de vente. Même si en théorie, une vente peut être conclue verbalement, un contrat de vente écrit et signé par les contractants est en fait indispensable, car seule la forme écrite du contrat permet de fixer ces conditions avec précision et surtout de prouver les modalités convenues en cas de litige. Des modèles de contrats (vente en bloc, vente à l'unité de produit, vente de bois de feu) sont disponibles auprès du SSSO ou sur le site Internet du CRPF (www.crpfaquitaine.fr).

Le tableau ci-après reprend les éléments essentiels que le contrat doit préciser.

Il est toujours recommandé de communiquer à l'exploitant le maximum de précisions pouvant lui être utiles pour la bonne exécution de son chantier. Lorsqu'il s'agit de conditions particulières ou de précautions à prendre, il est plus sûr de les faire apparaître dans le contrat de vente puisque la signature du contrat par l'exploitant vaut alors acceptation de ces conditions.

CONTENU DU CONTRAT DE VENTE	COMMENTAIRES
<ul style="list-style-type: none"> • L'identité des contractants. 	
<ul style="list-style-type: none"> • L'objet de la vente, ce qui comprend : <ul style="list-style-type: none"> > La localisation de la parcelle. > L'identification des arbres à abattre. 	<p><i>Toutes les précisions potentiellement utiles peuvent être ajoutées, en particulier renvoi à une carte en annexe, repères de limites de parcelle... Ce sont autant d'éléments permettant de prévenir les erreurs ou les abus (ex. : coupe de bois dans une parcelle voisine).</i></p>
<ul style="list-style-type: none"> • Les conditions d'exploitation, en particulier : <ul style="list-style-type: none"> > Les dates d'exploitation. > Les itinéraires de sortie des bois et les places de dépôts. > Les modalités particulières d'exploitation, notamment la réalisation d'un traitement préventif fomès. > Les précautions éventuelles liées au site. > ... 	<p><i>La réalisation d'un traitement préventif contre le fomès apparaît aujourd'hui comme une précaution indispensable associée à l'exploitation des bois et réalisée par l'exploitant.</i></p>
<ul style="list-style-type: none"> • Le partage des responsabilités : <ul style="list-style-type: none"> > L'identité de celui qui réalise l'exploitation. > Le moment du transfert de propriété. 	
<ul style="list-style-type: none"> • Le prix et les conditions du paiement : <ul style="list-style-type: none"> > Pour les ventes à l'unité de produit, le mode de calcul du prix. > Les délais et les modes de paiement. > L'assujettissement ou non du vendeur à la TVA. > Les garanties bancaires exigées. 	<p><i>Le prix hors taxe sert de base au calcul de la part de la taxe interprofessionnelle (ou CVO) due par le propriétaire⁽¹⁾. Hormis pour les ventes de faible montant, le paiement est le plus souvent divisé en trois échéances de montant égal, mais cela peut varier. Le paiement de la première échéance est effectué à la signature, et il n'est pas souhaitable de prévoir un paiement trop différé des dernières échéances (moins d'un an). La traite avalisée (ou lettre de change avalisée) est la garantie bancaire la plus utilisée pour les ventes de bois. Les garanties bancaires ont un coût (généralement inférieur à 3 % du montant total de la vente), c'est souvent une précaution souhaitable étant donné la hauteur des enjeux.</i></p>
<ul style="list-style-type: none"> • La date, le statut (le vendeur, l'acheteur) et la signature des contractants (précédée de la mention "Lu et approuvé"). 	

⁽¹⁾ Si le propriétaire et l'exploitant sont d'accord pour que ce soit ce dernier qui collecte la part de CVO du propriétaire (et la reverse à l'interprofession), ce point peut être précisé dans le contrat, en plus d'être repris dans la facture.