



MODES DE COMMERCIALISATION DES BOIS

19 ème cycle de base FOGEFOR

Vendredi 15 janvier 2009

Cyrille CORMIER

Bois commercialisé en Bretagne

- Vente de gré à gré : 66 %
- Vente par appel à la concurrence : 25 %
- Contrat d'approvisionnement : 9 %
- Il est souhaitable de rechercher un équilibre
33%, 33%, 33%

Les différents modes de vente

- Vente de bois sur pied

Volume minimum de 300 m³

L'acheteur exécute l'exploitation

- Vente de bois façonné bord de route

Peut intéresser les acheteurs à partir de 35 m³

(1 camion)

Le propriétaire exécute l'exploitation

VENTE DE BOIS SUR PIED

- Vente en bloc

Le volume des arbres est dénombré avant la vente

Le prix de la coupe est connu avant l'exploitation

- Vente à l'unité de produits

Le prix des catégories de produits est fixé avant la vente

le prix de la coupe n'est pas connu avant l'exploitation des bois

LE TYPE DE VENTE

- Vente de gré à gré à l'amiable (66 %)

Le plus souvent à l'unité de produits

- Vente par appel à la concurrence (25 %)

Le plus souvent vente groupée

- Vente par contrat d'approvisionnement (9 %)

Le plus souvent pour les propriétaires > à 100 hectares

LE CONTRAT DE VENTE

- Les contractants
- L'objet de la vente (éclaircie, coupe rase..)
- Les conditions d'exploitation (délais)
- Le prix et conditions de paiement
- La responsabilité
- Les signatures