



Certifié ISO 14001

CENTRE REGIONAL

DE LA PROPRIETE FORESTIERE

D'ILE-DE-FRANCE ET DU CENTRE

VENDRE SES BOIS

Vendre est un acte essentiel pour le propriétaire sylviculteur et pour l'avenir de sa forêt.

Un arbre pousse pendant des décennies avant de pouvoir être récolté.

Ne le vendez pas dans la précipitation !



A. de Lauriston

La vente de bois nécessite des compétences techniques (choix des arbres à couper et à garder, évaluation de la qualité et de la quantité), commerciales (les besoins et attentes du marché) et juridiques (le contrat et les conditions de paiement, de transfert de propriété).

Il est conseillé de s'entourer de l'expérience de personnes ou d'organismes spécialisés dans la commercialisation des bois (experts forestiers, coopératives forestières, techniciens indépendants). Le marché du bois est mondial et change très vite. Ces personnes le connaissent et en suivent l'évolution.

Le choix de vendre est un acte qui doit être mûrement réfléchi. La préparation d'une vente ne s'improvise pas.

Il faut au préalable :

- ✓ vérifier que la coupe est autorisée par la réglementation forestière (codes forestier, de l'urbanisme, de l'environnement, du patrimoine, des impôts), notamment qu'elle correspond (nature et date) à ce qui est prévu dans le Plan Simple de Gestion (document obligatoire pour les forêts de plus de 25 ha d'un seul tenant),
- ✓ définir l'objectif sylvicole de la coupe dans la parcelle prévue si elle ne relève pas d'un Plan Simple de Gestion,
- ✓ vérifier les accès et places de dépôt, voire l'existence d'un schéma de desserte forestière au cas où leur amélioration serait à entreprendre,
- ✓ recueillir l'autorisation nécessaire si la sortie des bois emprunte des chemins publics, ruraux ou en cas de servitude de passage,
- ✓ matérialiser les limites de l'emprise de la coupe même si elle est bordée de limites visibles (fossés, layons...),
- ✓ mettre en oeuvre les directives de martelage (choix des arbres à couper) selon la nature de la coupe (amélioration, récolte, régénération, jardinatoire...).



A. de Lauriston

Marquage d'une coupe vendue en bloc et sur pied

Dans tous les cas, le propriétaire, le cas échéant avec l'appui de son gestionnaire, doit décider du choix des arbres à vendre.

La valeur d'un lot à vendre est conditionnée simultanément par :

- l'accessibilité (relief, longueur de débardage, piste et dépôt accessibles aux camions pour le transport ...),
- les conditions d'exploitation indiquées dans le cahier des charges (durée du chantier, conditions de paiement, périodes d'interdiction d'exploitation, délai d'enlèvement des bois...),
- la qualité des bois. Ce sera le moment de faire valoir le(s) certificat(s) d'élagage s'il en a été délivré,
- la quantité,
- le volume de l'arbre moyen,
- l'essence,
- les conditions du marché,
- l'homogénéité du lot (essence, qualité, grosseur des arbres...).

DEUX GRANDS MODES DE VENTE

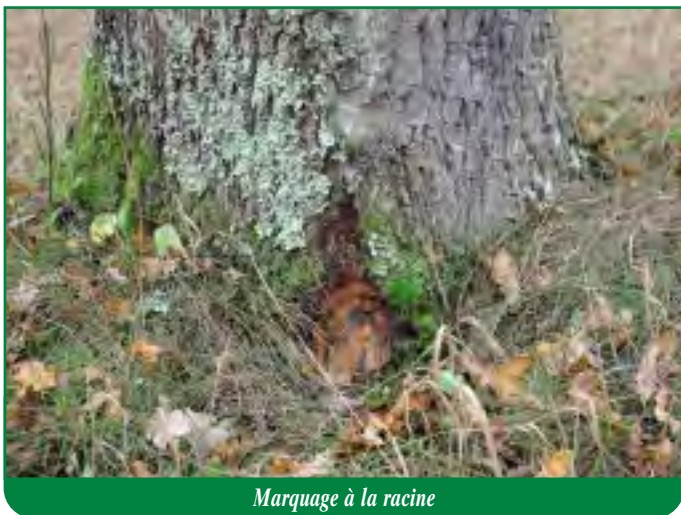
✂ Vente de bois sur pied

L'acheteur devient propriétaire de la marchandise à la signature du contrat de vente et du cahier des charges. Il en est responsable jusqu'à la fin du chantier.

Le cahier des charges doit prévoir notamment des délais de coupe, de débardage et d'évacuation des produits de l'aire de stockage puis la remise en état.

L'exploitation (abattage, débardage) est totalement à la charge de l'acheteur, il choisit le bûcheron et le débardeur.

Les arbres à vendre doivent être impérativement désignés au préalable par le propriétaire ou son gestionnaire.



Marquage à la racine

A. de Lauriston



Marquage au corps

A. de Lauriston

Les bois d'œuvre doivent porter une marque au pied (faite au marteau forestier), seul moyen de contrôle du respect du martelage. Cette marque a valeur légale, le bûcheron est tenu de couper au dessus.

Le suivi de l'exploitation et le respect du martelage sont absolument nécessaires.

→ La vente de bois en bloc et sur pied :

Une estimation préalable est réalisée par le propriétaire ou son gestionnaire afin de fixer un prix en dessous duquel le lot ne sera pas vendu (prix de retrait).

Les arbres à couper sont vendus tous ensemble. C'est la garantie d'écouler tous les arbres à exploiter. Pour en obtenir le meilleur prix possible, il est primordial de mettre les acheteurs en concurrence et de ne révéler le prix de retrait à personne.

Cette vente est faite sans garantie de quantité ni de qualité. L'acheteur est supposé avoir visité la coupe. Il supporte donc tous les risques, sauf les vices cachés connus du vendeur (mitraille par exemple).

Le volume de bois doit être suffisant (minimum 50 m³ sauf cas particulier de feuillus précieux) avec des arbres pas trop disséminés.

L'estimation du volume sur pied est approximative¹. L'évaluation de la qualité se fait uniquement sur des critères visuels extérieurs (nœuds, fibre torse, gélivure...). Les éventuels défauts internes du bois ne peuvent être pris en compte (couleur, roulure, pourriture interne...).

Le prix global est connu le jour de la vente.

Il est judicieux de prévoir une clause de réserve de propriété en cas de non respect du contrat sur les délais d'enlèvement.

La réception de chantier porte uniquement sur le respect du cahier des charges (dégâts au sol, aux arbres maintenus, coupe d'arbre(s) non proposé(s) à la vente, remise en état de la coupe...).

1. Cf. fiche technique «Cubage sur pied».



Réception contradictoire du bois de chauffage faite par un particulier

→ La vente de bois sur pied et à l'unité de produits :

Les bois à exploiter sont également marqués. Les arbres sont vendus sur pied. Au lieu d'un prix global comme dans le cas précédent, l'acheteur s'engage sur un prix préalablement défini et annexé au contrat. Ce prix est établi pour chaque essence en fonction de la longueur, de la grosseur (diamètre milieu) et de la qualité de chaque arbre ou partie d'arbre. Une fois les arbres abattus par l'acheteur, a lieu une réception contradictoire de chantier à ses frais. Elle consiste à mesurer le volume des différentes qualités rencontrées pour chaque essence. Il suffira ensuite de multiplier chaque volume par le prix unitaire fixé dans le contrat de vente pour connaître le montant total de la vente.

S'il s'agit de bois d'œuvre, il est très important de recourir aux services d'un prestataire (expert forestier, coopérative ou technicien indépendant). Une différence d'appréciation sur la qualité peut avoir de lourdes conséquences sur le plan financier. La réception avec le prestataire fait l'objet d'une rémunération modique compte tenu du résultat obtenu.

Ce mode de vente est plus transparent, l'acheteur achète une qualité et une quantité réelles et non plus supposées.

C'est le mode de vente le plus couramment pratiqué pour la vente du bois de chauffage sur pied à des particuliers.

Le propriétaire désigne une zone où le taillis est à couper et convient dans le contrat de vente que c'est $x \text{ €}$ du stère. Une fois le bois façonné par l'acheteur, le propriétaire mesure avec lui le volume des tas de bois puis le multiplie par $x \text{ €/stère}$. Ce mode de vente est également pratiqué pour les chablis, les coupes de produits particuliers tels que les piquets, tuteurs ou encore le bois d'œuvre de châtaignier.

✂ Vente de bois abattus

Les bois à couper sont marqués par le propriétaire ou son gestionnaire sans qu'il soit nécessaire de faire une estimation préalable.

Il est indispensable que le propriétaire dispose de places de dépôt et de points d'accès pour le chargement des bois. Il doit faire l'avance de trésorerie nécessaire pour couvrir les frais d'abattage et de débardage, et en tenir compte dans son prix de vente. En cas de recours aux services d'une coopérative, celle-ci fait l'avance de ces frais et assure les bois débardés contre le vol.

Ce mode de vente permet de :

- vendre des volumes réels,
- valoriser au mieux les bois de qualité,
- maîtriser au mieux la qualité de l'exploitation,
- approvisionner les transformateurs en limitant le nombre d'intermédiaires,
- regrouper plus facilement les petits lots.

Toutefois, tant que les bois ne sont pas vendus, il y a un risque de vol mais aussi de détérioration de leur qualité surtout à partir d'avril.

CONTRAT DE VENTE DE BOIS DE FEU SUR PIED.

ENTRE LES SOUSCRIS :

VENDEUR :
 NOM : _____
 ADRESSE : _____
 agissant pour le compte de : _____ d'une part
 D-après dénommé "le vendeur"

ET

ACHETEUR :
 NOM : _____
 ADRESSE : _____ d'autre part
 D-après dénommé "l'acheteur"

IL EST CONVENU ET ARRÊTÉ CE QUI SUIT :

Le vendeur s'oblige au débardage et à l'abattage de l'acheteur, qui déclare exploiter pour son compte personnel et s'en réserve la propriété, sans sous-let ni cession et l'ou de l'acheteur (à l'exception) :

1) DESIGNATION DE LA COUPE

La coupe est située à :
 - Lieu de : _____
 - Contenance de : _____
 - Parcelle (n°) : _____

Son emplacement est indiqué sur le croquis, planché, aéroport ou plan de situation.

2) ARBRES RESERVES

Option 1.° : L'intérieur du périmètre désigné ci-dessus, l'acheteur est tenu de respecter tous les arbres et les brins marqués à la peinture qui ne font pas partie de la coupe.
 Option 2.° : Seuls les arbres marqués d'un flèche ou d'un signe à la peinture... (à compléter la couleur) font l'objet de la vente. Tous les autres arbres doivent être marqués au pied et ne font pas partie de la coupe sauf avis contraire du vendeur, préalablement.

3) TRAVAUX D'ABATTAGE, DE FAÇONNAGE ET D'ENLEVEMENT DES BOIS

L'acheteur se charge de couvrir les travaux avant d'être reçu l'autorisation de vente, laquelle sera accordée après paiement de l'argent de la coupe et sous réserve des dispositions indiquées ci-dessus au § 5.

→ Vente en bloc et sur coupe :

Les bois sont abattus par le propriétaire et proposés aux acheteurs sur la coupe (lieu d'abattage). Ce mode de vente est peu employé sauf pour certaines essences et des produits homogènes (peuplier, châtaignier).

La qualité de l'exploitation n'est pas garantie puisque le débardage est réalisé à la charge de l'acheteur par l'entreprise qu'il a choisie.

→ Vente en bloc, débardés, bord de route :

Les bois sont proposés aux acheteurs après avoir été exploités et débardés par le propriétaire à ses frais.

L'organisation du chantier nécessite des compétences particulières en exploitation.

Les acheteurs proposent un prix pour la totalité des bois, toutes essences, diamètres, longueurs et qualités confondues. Le propriétaire maîtrise alors la chaîne de l'exploitation mais il prend le risque de ne pas trouver d'acquéreur.

→ Vente abattus, débardés, triés bord de route :

Le procédé est le même que précédemment mais les bois, une fois débardés, sont triés par qualité (mais non découpés), par essence et stockés par lots homogènes. Ils sont proposés aux seuls acheteurs qui recherchent spécifiquement ces bois.

Il est surtout pratiqué pour les bois de belle qualité. Il nécessite une très grande expérience du propriétaire à la fois sur les marchés mais aussi sur les acheteurs potentiellement intéressés.

Il faut disposer de places de dépôt suffisantes. Il est généralement mis en œuvre par les gestionnaires, très rarement par les propriétaires.

Pour limiter les risques d'invendus, il est possible de pratiquer la prévente. Les modalités de transfert de propriété des bois sont stipulées dans le contrat de vente. Le vendeur peut alors demander un acompte sur le montant de la vente qui lui permettra de faire face à l'avance de trésorerie.

LES TYPES DE VENTE

Que les bois soient sur pied ou abattus, ils peuvent être vendus de plusieurs façons.

✂ La vente à l'amiable ou de gré à gré

Elle peut être intéressante sur des petits lots ou sur des lots ciblés mais de faible valeur ou ne permettant pas de faire jouer la concurrence. C'est souvent le cas des



Eclaircie résineuse destinée à la trituration

CRPF

coupes de taillis pour la trituration, toujours le cas des ventes de bois de chauffage aux particuliers. La vente doit nécessairement faire l'objet d'un contrat signé entre l'acheteur et le vendeur, même si l'acquéreur est un particulier, et d'une facture adressée à l'acheteur.

✂ La vente aux enchères

Il s'agit le plus souvent d'une vente groupée organisée par des organismes de commercialisation (regroupement d'experts ou coopératives forestières). Elle permet une bonne valorisation des lots par la mise en concurrence de plusieurs acheteurs. C'est simple et transparent pour le propriétaire. Les acheteurs intéressés remettent une proposition de prix sous enveloppe cachetée. Un prix en dessous duquel le propriétaire ne vend pas (prix de retrait) est défini au préalable et ne doit être communiqué à personne. Le lot est attribué au plus offrant s'il dépasse le prix de retrait. L'intervention d'un expert ou d'une coopérative apporte l'assurance d'une garantie de paiement et de bonne exécution du chantier. Elle se fait moyennant rétribution.



Chargement d'un conteneur pour l'exportation du bois

A. de Lauriston

✂ L'appel d'offres restreint

C'est la même méthode que précédemment. Elle permet de mieux cibler le panel d'acheteurs à contacter. Elle est utilisée pour des produits particuliers (essences rares, qualités exceptionnelles), pour des transformateurs spécialisés (peuplier, châtaignier...) ou encore pour écouler des petits lots qui n'intéresseront que des acheteurs locaux. Cela nécessite de connaître parfaitement les besoins de chacun.

✂ La vente par contrat d'approvisionnement

Le contrat est signé entre l'organisme de commercialisation et l'utilisateur (scierie, industrie de la pâte à papier, du panneau, de l'emballage ou du contreplaqué, entreprise de négoce de bois de chauffage...). Il garantit au transformateur un approvisionnement régulier, conforme et spécifique à ses besoins. Un prix est garanti au fournisseur (le propriétaire) pour une période de temps donnée. Le bois va directement de la forêt chez le transformateur sans autre intermédiaire que le bûcheron, le débardeur, le transporteur et l'organisme de commercialisation qui est responsable du respect du contrat signé.

Ce type de vente a tendance à se développer. Il est même encouragé par le bénéfice d'une réduction d'impôts (DEFI contrat, cf. art 199 decies H du CGI).

POINTS COMMUNS A TOUTES LES VENTES

Seul le contrat de vente officialise le transfert de propriété des bois et en rend l'acheteur responsable. Tant qu'il n'est pas signé, toutes les opérations se déroulent sous la responsabilité juridique du propriétaire. Toute vente de bois doit faire l'objet d'une facture.

A RETENIR : Toute personne travaillant en forêt est présumée salariée du propriétaire.

Seul un contrat de vente écrit (pour les ventes sur pied) peut lever cette présomption. Il doit être accompagné d'un cahier des charges qui prévoit notamment les délais et conditions d'exploitation, d'enlèvement des bois, les modalités de paiement, la remise en état de la coupe.

Un propriétaire qui recourt lui-même à des entreprises en vue de vendre ses bois abattus doit établir avec chacune d'elles un contrat d'entreprise pour que les différents intervenants sur le chantier (bûcherons, débardeurs) ne soient pas présumés ses salariés.

Le meilleur prix, notamment pour les ventes sur pied, s'obtient par appel à la concurrence.

Toute coupe de bois nécessite une surveillance de la part du propriétaire.

LA VENTE DE BOIS ET LA FISCALITE

Le montant d'une vente de bois ne doit pas être déclaré dans les revenus mais, chaque année, qu'il y ait eu ou non vente de bois, le revenu cadastral des parcelles boisées doit être déclaré au titre de l'impôt sur le revenu (rubrique bénéfices agricoles forfaitaire, revenu des exploitants forestiers).

Les propriétaires assujettis à la TVA doivent établir une facture au nom de l'acheteur en appliquant une TVA à 5,5%.

Pour ceux qui ne sont pas assujettis, une facture sera établie nette de taxes. Ils peuvent obtenir à titre de compensation un remboursement forfaitaire de TVA sous certaines conditions.



Ehouppage d'un beau chêne pour éviter qu'il ne se fende lors de l'abattage

Le martelage des bois et le suivi de l'exploitation vous sont facturés si vous faites appel à un organisme de commercialisation. Dans le cadre du DEFI travaux, c'est à dire si vous possédez au moins 10 ha d'un seul tenant et un document de gestion durable (Plan Simple de Gestion ou adhésion au CBPS ou RTG), vous pouvez bénéficier d'une réduction de l'impôt sur le revenu sous certaines conditions.

LA VENTE DE BOIS ET PEFC

L'adhésion à PEFC est très fortement conseillée. Elle devient incontournable pour les acheteurs de bois certifiés PEFC. Le lot de bois ne se négociera pas plus cher mais permettra de mettre en concurrence un nombre plus important d'acquéreurs potentiels¹.

Les adhérents à PEFC disposent d'un cahier des charges pour l'exploitation. Il est à faire signer à toute entreprise qui ne serait pas elle-même certifiée et aux particuliers faisant du bois de chauffage.

LA VENTE DE BOIS ET LA CVO

Tout propriétaire forestier qui vend du bois doit payer à FRANCE BOIS FORET (B.P. 65 – 92202 Neuilly sur Seine Cedex) une taxe appelée CVO. Son montant est de 0,5% pour les bois sur pied, 0,33% pour les bois abattus ou 0,25% pour les bois rendus usine. Ce taux s'applique sur le montant HT et avant déduction des honoraires de l'expert ou de la coopérative. Si la vente a eu lieu par le canal d'une coopérative, celle-ci proposera d'effectuer ce versement pour le compte du vendeur.

**SE PRECIPITER POUR VENDRE DES BOIS, C'EST :
AMPUTER SON REVENU, COMPROMETTRE L'AVENIR DE LA FORET**



Pour de plus amples informations, les techniciens de la forêt privée sont à votre service, n'hésitez pas à les consulter.

Cette fiche fait partie d'une série de fiches réalisées par le C.R.P.F. d'Ile-de-France et du Centre, avec le concours financier de l'union européenne et de l'Etat.

Décembre 2009

1. Cf. fiche PEFC

