

Estimer et vendre ses bois

Vendre est un acte essentiel pour l'avenir de la forêt

Belles grumes de chêne
vendues en bord de route,
Dominique Balay © CNPF

Cela ne s'improvise pas, il est donc conseillé de recourir aux services d'un gestionnaire forestier qui connaît le marché du bois et en suit les évolutions.

Préparer la vente

Ce qui fait la valeur des bois

Différents facteurs constituent la valeur d'un lot :

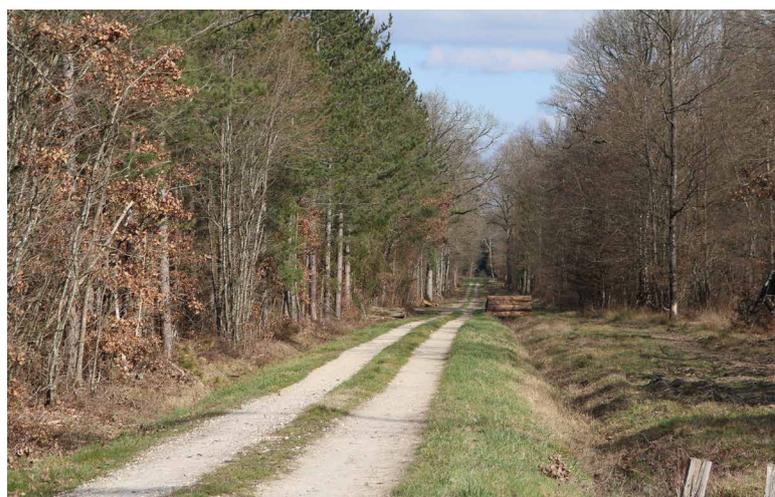
- **L'accessibilité** : relief, longueur de débardage, piste et dépôt accessibles aux camions pour le chargement, cloisonnements d'exploitation ;



Fiche Technique Gestion

N°12 « La desserte forestière : pourquoi un bon réseau ? »

- **La quantité** : elle doit atteindre un seuil minimum pour accéder aux prix du marché ;
- **La qualité des bois** : valoriser le certificat d'élagage s'il en a été délivré un ;
- **L'essence** : certaines essences sont plus recherchées, donc valorisées, que d'autres ;
- **Le volume moyen** par arbre ;
- **L'homogénéité du lot** : essence, qualité, grosseur des arbres, etc ;
- **Les conditions** du marché ;



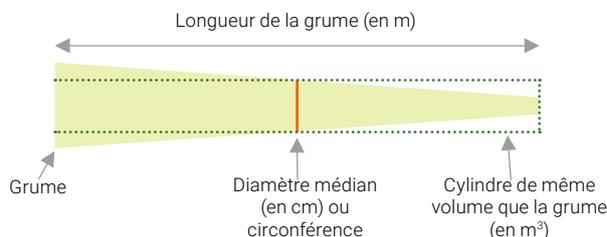
La desserte forestière, un atout considérable,
Jérôme Rosa © CNPF

- **Les clauses d'exploitation** indiquées dans le cahier des charges : durée du chantier, conditions de paiement, périodes d'interdiction d'exploitation et de débardage, délai d'enlèvement des bois, remise en état des chemins, etc.

Mesurer le volume d'un lot de bois abattus : le cubage

Une grume est fictivement, ou réellement, divisée en billons. Chaque billon est cubé net de défaut, par son assimilation à un cylindre de diamètre égal à celui pris en son milieu. La longueur est donnée en décimètre, le diamètre (ou la circonférence) en centimètre.

Pour cuber une grume, son volume est associé à celui d'un cylindre



Pour du bois de feu ou d'industrie en rondins soigneusement empilés, éventuellement refendus, le volume s'exprime en mètre cube apparent (m^3a), c'est-à-dire en quantité encombrant un mètre cube. Pour des rondins d'un mètre de long, le mètre cube apparent (m^3a) est synonyme de « stère », terme désormais désuet. Un m^3a contient un volume réel de bois d'autant plus faible que les billons sont longs, flexueux, mal empilés et de petits diamètres.

Un mètre cube apparent contient :

- pour du bois en 1 mètre de long (stère) : 0,6 à 0,8 m^3 réel,
- pour du bois en 2 mètres de long : 0,5 à 0,7 m^3 réel,
- pour du bois en 50 centimètres de long : 1,25 stère,
- pour du bois en 33 centimètres de long : 1,43 stère.



Mesure de la hauteur d'un arbre à l'aide d'un dendromètre, Jérôme Rosa © CNPF

Estimer le volume d'un lot de bois sur pied

Le principe est le identique au cubage, mais :

- La longueur des grumes est donnée par la hauteur de la découpe au fin bout, appréciée soit au jugé, soit avec un dendromètre, soit encore par la « croix du bûcheron » ;
- Le diamètre médian est estimé à partir du diamètre pris à 1,30 mètre du sol. Pour cela, le coefficient multiplicateur à utiliser est la Décroissance Métrique Moyenne (dmm). Elle peut être appréciée, éventuellement par catégories de grosseur, à partir d'échantillons de bois abattus, en considérant par convention que le pied d'un arbre est situé 30 cm au-delà de la section d'abattage.
- Le tarif Chaudé est un recueil de tables permettant, à partir des hauteurs de la découpe voulue et des dmm retenues, de lire le volume estimé. Par exemple, les tarifs 12 à 16 s'utilisent pour des arbres de belle conformation de futaies sur taillis riches, de peupleraies ou de futaies résineuses peu denses.

Marquer la coupe

- **Vérifier** que la coupe soit autorisée par la réglementation (codes forestier, de l'urbanisme, de l'environnement, du patrimoine, des impôts). Elle doit correspondre à ce qui est prévu dans le document de gestion durable (PSG, CBPS ou RTG) ;
- **Désigner** sans équivoque les arbres à vendre. Les arbres vendus en bois d'œuvre doivent porter une marque au pied (faite au marteau forestier), seul moyen de contrôle, après coupe, du respect du martelage. Cette marque a valeur légale, le bûcheron est tenu de couper au-dessus ;
- **Matérialiser** les limites de l'emprise de la coupe même si elle est bordée de limites visibles ;
- **Examiner**, voire aménager à l'avance, les accès et places de dépôt en vue du chargement des bois sur camion.



Fiche Technique Gestion

N°12 « La desserte forestière : pourquoi un bon réseau ? »

- **Recueillir** l'autorisation nécessaire en cas de sortie des bois sur des voies publiques ou appartenant à des tiers.

Vendre ses bois

Vendre les bois sur pied

Une estimation préalable est réalisée pour fixer un prix de retrait (prix minimal souhaité par le vendeur). Cette vente, dite « en bloc », est réalisée sans garantie ni de quantité, ni de qualité. L'acheteur devient propriétaire des arbres dès la signature du contrat de vente et du cahier des charges. Il est responsable du chantier d'abattage et de débardage jusqu'à la réception finale.

Lorsque la vente est conclue à l'unité de produit, l'acheteur s'engage sur des prix définis au préalable par essence et qualité. La réception de chantier détermine le volume et la qualité par essence, d'où est déduit le montant total. Ce mode de vente est notamment pratiqué pour :

- Le bois d'industrie, les chablis, les coupes de produits particuliers tels que les piquets, tuteurs ou encore le bois d'œuvre de châtaignier ;
- La vente du bois de chauffage sur pied à des particuliers.

Vendre les bois abattus

Les bois sont proposés aux acheteurs après avoir été exploités et débardés par le propriétaire à ses frais. Il est important de disposer de places de dépôt et de points d'accès pour le chargement des bois. Ce mode de vente est avantageux car la qualité de l'exploitation est mieux maîtrisée, les bois de qualité mieux valorisés et les petits lots sont regroupés.

Néanmoins, tant que les bois ne sont pas vendus, le propriétaire assume le risque de vol et de détérioration de leur qualité (surtout à partir d'avril). La prévente évite le risque d'inventu : elle prévoit les modalités de transfert de propriété des bois et offre au vendeur la possibilité de demander un acompte sur le montant de la vente pour faire face à l'avance de trésorerie.

Vendre aux enchères ? De gré à gré ? Par contrat d'approvisionnement ?

La vente aux enchères

Le lot est attribué au plus offrant, au-delà d'un prix de retrait défini au préalable. L'intervention d'une coopérative ou d'un expert forestier apporte l'assurance d'une garantie de paiement et de bonne exécution du chantier.

La vente de gré à gré

Elle est utilisée pour des lots de petite taille ou ciblés, de faible valeur ou ne permettant pas de faire jouer la concurrence. La vente fait l'objet d'un contrat, même si l'acquéreur est un particulier, et d'une facture.

La vente par contrat d'approvisionnement

Il est signé entre l'organisme de commercialisation et l'utilisateur (scierie, industrie de pâte à papier, panneau, emballage ou contreplaqué, négoce de bois de chauffage...).

Et concrètement ?

Établir un contrat de vente

Quel que soit le volume du lot de bois, un contrat de vente est nécessaire. Ce contrat doit notamment préciser les modalités d'achat et d'exploitation. Le contrat de vente doit comporter un certain nombre de mentions indispensables :

- les désignations du vendeur et de l'acheteur ;
- la situation géographique de la coupe et ses limites ;
- le nombre d'arbres vendus à exploiter (volume indicatif) ;
- les conditions et les détails d'exploitation et d'enlèvement (dates limites à définir, périodes d'interventions de réalisation des travaux, etc.) ;
- les prix, les conditions de paiement et le régime fiscal (le prix H.T. convenu, la TVA et le montant TTC) ;
- les engagements de l'acheteur pour les dégâts d'exploitation et la remise en état (chemins et fossés).

ATTENTION : Il est impératif d'établir un contrat de vente et les conditions d'exploitations, AVANT la commercialisation effective des bois !



Marquage au pied lors d'un martelage,
Jean-Baptiste Richard © CNPF



Après les travaux, ne pas oublier de faire un état des lieux pour demander une remise en état du sol par exemple,
Jacques Degenève © CNPF

Conditions d'exploitation recommandées

- Réaliser un état des lieux préalable ;
- L'exploitation doit faire l'objet par l'exploitant forestier d'une déclaration préalable à la DREETS (Direction Régionale de l'Economie, de l'Emploi du Travail et des Solidarités) et à la mairie pour tout chantier supérieur à 100 m³ (en cas d'abattage réalisés à l'aide d'outils manuels) ou de 500 m³ (en cas de chantiers mécanisés) ;
- Définir et informer l'exploitant sur la desserte utilisable et le lieu de dépôt des bois ;
- La gestion des rémanents (broyage, plaquette forestière...) et, le cas échéant, le diamètre fin-bout des différents produits doivent être abordés ;
- Informer quant au maintien du bois mort, au respect du sol et des zones d'espèces protégées, etc ;
- Utiliser de l'huile biodégradable pour les matériels d'abattage et les engins d'exploitation. La pollution des écosystèmes aquatiques par l'écoulement d'huiles hydrauliques, des huiles moteurs, de gazole peut être punie en application du Code de l'Environnement (articles L. 211-1 et L. 432-2) ;
- Remettre en état le chantier identique à celui constaté au début des travaux (état des lieux préalable) ;
- Tous les déchets produits sur le chantier, notamment les emballages (vides ou non), doivent être récupérés pour être réutilisés, recyclés, valorisés ou à défaut éliminés via une filière adaptée. Toute entreprise est responsable de la gestion des déchets qu'elle produit et/ou détient jusqu'à leur élimination ou valorisation finale. Elle doit s'assurer que leur élimination est conforme à la réglementation (art. L. 541-2 du Code de l'Environnement)

La Contribution Volontaire Obligatoire (CVO)

Tout propriétaire forestier qui vend du bois doit s'acquitter d'une contribution, la CVO, auprès de l'interprofession FRANCE BOIS FORET. Son montant est de 0,5 % du montant des ventes de bois 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 hors taxe. Tout contrat de vente et facture doivent mentionner celui qui paye cette contribution.

Improviser sa vente de bois, c'est : amputer le revenu, réduire la capacité de réinvestissement forestier, et risquer d'être déçu par l'exploitation. N'hésitez pas à vous faire conseiller.

Et après la coupe, il faut penser à régénérer



Fiche Technique Gestion
N°07 «Régénération naturelle et artificielle»

Retrouver la collection complète des
fiches techniques Essences et Gestion
du CNPF IFC sur www.ifc.cnpf.fr



Soutien financier obtenu de la région
Centre-Val de Loire et de l'Union Européenne.
Cette opération est cofinancée par l'Union européenne.
L'Europe investit dans les zones rurales.

Auteurs : Xavier Jenner & Evaëlle Bourdais
Relecteurs : Léa Boubet & Gaël Legros
Coordination : Léa Boubet et Augustin Bouthenet
Conception Graphique : **Sifflo**.
Impression : Prévost BBV

Ce document est imprimé sur du papier certifié
PEFC issu de forêts gérées durablement

Septembre 2023
2^{ème} édition

