

Contrat de vente de bois de chauffage

Je vends du bois de chauffage sur pied à des particuliers et un ami me conseille de rédiger des contrats de vente. Je crains de perdre des clients en les obligeant à signer un papier. Qu'en pensez-vous ? (M. M. de Sablonnières - Seine et Marne).

L'intérêt principal d'un contrat de vente écrit réside dans le dégagement de votre **responsabilité en cas d'accident** (toujours grave avec une tronçonneuse) et la levée de **présomption de salariat** : toute personne travaillant dans votre bois est présumée être votre salarié, sauf preuve du contraire. Vous risquez donc en l'absence de contrat d'être accusé d'emploi illégal de main d'œuvre et supporter de lourdes conséquences en cas de contrôle ou d'accident (versement d'indemnités d'invalidité au bûcheron et personnes à sa charge...).

Le contrat offre aussi l'avantage de **fixer un prix du stère ainsi qu'une quantité** de bois vendu ; celle-ci doit correspondre aux besoins personnels de l'acheteur (80 stères maximum). Au delà les services fiscaux peuvent estimer qu'il y a revente : vous pouvez alors être soupçonné d'exercer une concurrence déloyale envers les professionnels et compromis dans une revente illégale.

Enfin, le contrat peut être le moyen de s'accorder sur quelques **règles sylvicoles simples** pour préserver vos peuplements : pas de brûlage des rémanents, enstérage entre des piquets et non contre des arbres sur pied...

Tous ces avantages valent bien un léger désagrément administratif de vos clients.

Un modèle complet et facile à remplir (1 page) est disponible auprès de votre syndicat ou des techniciens du CRPF et téléchargeable sur notre site internet www.crfp.fr.

Voir aussi la fiche technique du CRPF : Emploi de main d'oeuvre en forêt



X. Pesme

La vente de bois de chauffage doit être couverte par un contrat.

*Raphaël TREMBLEAU
Technicien au CRPF*