

Vendre mieux pour gagner plus !

Allez-vous brader en 5 mn un chêne qui a mis 120 ans à pousser ?

La vente des bois constitue une étape à la fois recherchée et redoutée par les propriétaires; recherchée car elle fournit un revenu, redoutée car elle projette dans l'inconnu. Pourtant, **s'il le veut**, le propriétaire peut s'assurer d'une **vraie réussite**.

Les conditions

La vente de bois suppose des connaissances juridiques (contrat), commerciales (marchés) et techniques (quels arbres vendre ou conserver). En outre le propriétaire a des responsabilités :

- Sa coupe engage la qualité économique, cynégétique et environnementale de sa forêt, donc son avenir,
- Le choix des arbres à couper lui revient; ce n'est pas à l'acheteur de "se servir",
- Le respect de la propriété est fondamental: limites, stockage et vidange des bois, points sensibles (vieux arbres à conserver, zones

humides, fossés...),

- Le prix doit correspondre à la qualité réelle des produits...

Cette liste peut faire peur. Pourtant une solution existe!

La solution

Rares sont ceux qui sont vraiment en mesure de se débrouiller tout seul. C'est pourquoi en 2015 le CRPF propose deux stages de formation de 4 jours chacun intitulés: "**savoir choisir les arbres à couper, savoir les vendre**":

- Île de France (Yvelines - Essonne) au printemps
- Cher - Loiret à l'automne.

Les stages vous mettront en situation, mais toujours de façon conviviale: marquage de coupe de bois, analyse de ses conséquences sur l'évolution du peuplement, contenu d'un contrat de vente, aspects administratifs, fiscalité de ces recettes, détermination de ce qui facilite ou handicape la vente d'un lot...



B. Cullen



Pour bien vendre ses bois, mieux vaut avoir quelques repères.

N'imaginez pas qu'à l'issue vous pourrez vous passer de l'intervention d'un professionnel (expert, coopérative ou gestionnaire forestier professionnel). Mais **vous aurez acquis les repères nécessaires** pour éclairer vos décisions. Vous saurez définir les rôles et responsabilités de chacun pour que tout se passe au mieux.

N.B.: Jusque-là, personne n'a jamais signalé avoir perdu son temps en participant à ces formations. **Inscrivez-vous dès maintenant!**

Antoine de LAURISTON
Ingénieur au CRPF

INITIATION

Pour tout nouveau (ou nu-) propriétaire forestier

Dates: du 6 au 9 juillet (4 jours consécutifs)

Lieu: Eure-et-Loir (50 km de Chartres)

Prix global: 100 €/personne (hébergement possible en sus)

CYCLES THÉMATIQUES

FISCALITÉ : FAIRE SOI-MÊME LES DÉMARCHES ET OPTIMISER LA GESTION DE LA PROPRIÉTÉ

Récupérer la TVA, droits de mutation, réductions d'impôts sur le revenu...

Dates: 20 et 27 avril (stage sur 2 jours)

Lieu: Milly-la-Forêt (Essonne)

Prix global: 60 €/personne

SAVOIR CHOISIR LES ARBRES À COUPER, SAVOIR LES VENDRE

Sylviculture, qualités et défauts des arbres, modes de vente, réglementation des chantiers, visite de scierie...

2 sessions de 4 jours au choix :

- Yvelines et Val-d'Oise les 10/04, 25/04, 30/05 et 13/06

- Cher et Loiret les 19/09, 10/10, 07/11 et 12/12.

Prix global: 100 €/personne

COMMENT TRANSMETTRE SON PATRIMOINE BOISÉ ?

Transmettre sans diviser, avantages et inconvénients des groupements forestiers, fiscalité...

Dates: 2 jours en automne

Lieu: Orléans

Prix global: 60 €/personne

N'hésitez pas : renseignez-vous et inscrivez-vous dès aujourd'hui.

**Contact: Antoine de LAURISTON (FOGEFOR du Centre):
02 38 53 78 04 - 06 14 52 88 38 ou fogeforducentre@crpf.fr**