

COMMENT VENDRE SES BOIS



Centre Régional de la
Propriété Forestière

Un arbre se
façonne dans
la durée. Il ne
se vend pas dans
la précipitation.

La décision de vendre
revient au propriétaire
mais la vente en elle-même
nécessite des compétences
spécifiques.

Il est conseillé de
**recourir aux services
d'une coopérative, d'un
expert forestier ou d'un
gestionnaire forestier
professionnel.** Ils connaissent
le marché du bois et en
suivent les évolutions rapides.

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



Lot de Châtaignier abattu, débardé, trié et vendu bord de route

Vendre des bois ne s'improvise pas !

Cela nécessite des compétences :

- techniques (choix des arbres à couper, évaluation de leur qualité et du volume par qualité),
- commerciales (besoins et attentes du marché),
- juridiques (contrat, conditions de paiement et d'exécution du chantier, transfert de propriété, législation du travail en forêt...).

Une mauvaise appréciation de la qualité des bois peut faire subir une lourde perte financière au vendeur, qui dépasse largement le coût de leur prestation.

Bien préparer la vente

- Vérifier que la coupe est 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 Plan Simple de Gestion¹ (nature et date) ou aux choix formulés dans l'adhésion au Code de Bonnes Pratiques Sylvicoles ou au Règlement Type de Gestion²,
- examiner voire **aménager à l'avance les accès et places de dépôt** en vue du chargement des bois sur camion³,
- recueillir l'autorisation nécessaire en cas de sortie des bois sur des voies publiques ou appartenant à des tiers,
- **matérialiser les limites** de l'emprise de la coupe même si elle est bordée de limites visibles (fossés, layons...).

¹ Document obligatoire pour les forêts de 25 ha et plus.

² Voir la fiche technique « Les documents de gestion durable pour les bois et forêts privés »

³ Voir les fiches techniques : « la desserte forestière », « les cloisonnements en forêt »



Retrouvez toutes
les fiches sur
www.crpf.fr/ifc

Marquer la coupe

Dans tous les cas, c'est le **propriétaire, éventuellement avec l'appui de son gestionnaire**, qui **doit désigner les arbres à vendre**. Il doit :

- **définir l'objectif sylvicole de la coupe** si elle ne relève pas d'un Plan Simple de Gestion (qui le définit): amélioration, régénération, jardinage...; en déduire les directives de martelage (choix des arbres à couper),
- **désigner impérativement les arbres à vendre** au préalable par le propriétaire ou son gestionnaire.

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

Vendre sur pied

L'**acheteur** ou « exploitant » devient **propriétaire** des arbres dès la **signature du contrat de vente et du cahier des charges**. Il est responsable du chantier jusqu'à sa réception finale.

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

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

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 portera sur le respect du cahier des charges.

Ce qui fait la valeur des bois

La coupe doit intégrer les différents facteurs qui constituent la valeur d'un lot, soit :

- **l'accessibilité** (relief, longueur de débardage, piste et dépôt accessibles aux camions pour le chargement...). L'installation de cloisonnements d'exploitation limitera considérablement les dégâts sur les arbres, le sol...
- 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,
- le volume moyen par arbre,
- l'homogénéité du lot (essence, qualité, grosseur des arbres...),
- les conditions du marché,
- 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...),



Marquage au corps

A. de Lauriston

■ Vendre en bloc et sur pied

Les arbres à couper sont vendus tous ensemble. C'est la garantie de tous les écouler. Une estimation préalable est réalisée par le propriétaire ou son gestionnaire pour fixer un prix de retrait⁴.

Il est primordial de mettre les acheteurs en concurrence pour en obtenir le meilleur prix possible.

Cette vente est réalisée 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, au minimum de 30 à 50 m³ sauf cas particulier de feuillus précieux (Noyer, fruitiers...).

⁴ Le prix de retrait est le prix en dessous duquel on ne vend pas la coupe. Il ne doit être communiqué à personne avant la conclusion de la vente



Marquage au pied

A. de Lauriston

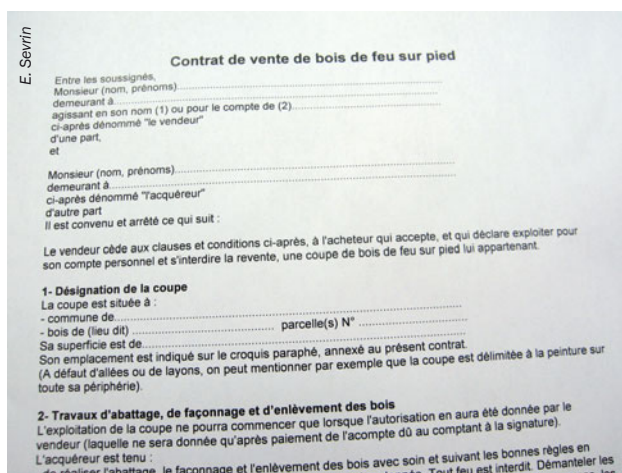
Le volume sur pied est estimé, donc approximatif⁵. L'évaluation de la qualité se fait uniquement sur des critères visuels extérieurs (nœuds, fibre torse, gélivure...). Les éventuels défauts internes du bois ne peuvent être pris en compte (couleur, roulure, pourriture interne...). Les acheteurs potentiels peuvent être autorisés à sonder les arbres sous certaines conditions. Le prix de l'ensemble du lot est connu le jour de la vente.

■ Vendre sur pied à l'unité de produits

Les bois à exploiter sont marqués, comme dans le cas précédent. Cette fois, l'acheteur s'engage sur un prix défini au préalable et annexé au contrat : il 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 l'abattage réalisé aux frais de l'acheteur, la réception de chantier vérifiera le respect du cahier des charges et déterminera le volume par essence et qualité. On le multiplie par le prix unitaire fixé dans le contrat de vente pour connaître le montant total.

Ce mode de vente est relativement transparent puisque l'acheteur acquiert une qualité et un volume réels. Il est couramment pratiqué pour :

- la vente du bois de chauffage sur pied à des particuliers pour leur seul usage domestique. Le propriétaire désigne des houppiers à façonner ou du taillis à couper et convient dans le contrat de vente du prix du stère,



*Contrat de vente de bois de feu sur pied
A télécharger sur www.crfp.fr/ifc*

- le bois d'industrie, les chablis, les coupes de produits particuliers tels que les piquets, tuteurs ou encore le bois d'œuvre de Châtaignier.

N.B. : S'il s'agit de bois d'œuvre, le recours aux services d'un prestataire (expert forestier, coopérative ou gestionnaire forestier professionnel) devient nécessaire. Une différence d'appréciation sur la qualité peut avoir de lourdes conséquences sur le plan financier.

Vendre les bois abattus

Les bois à couper sont marqués par le propriétaire ou son gestionnaire sans estimation préalable.

Le propriétaire doit, plus que jamais, disposer de places de dépôt et de points d'accès pour le chargement des bois. Il avancera la trésorerie nécessaire pour couvrir les frais d'abattage et de débardage, et en tiendra compte dans son prix de vente. En cas de recours aux services d'une coopérative, c'est elle qui fait l'avance des frais et assure les bois débardés contre le vol.



Réception contradictoire du bois de chauffage faite par un particulier

Ce mode de vente permet de :

- vendre des volumes réels,
- valoriser au mieux les bois de qualité par essence,
- 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, le propriétaire assume le risque de vol mais aussi de détérioration de leur qualité (surtout à partir d'avril).

■ Vente abattus 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 global pour la totalité des bois, toutes essences, diamètres, longueurs et qualités confondues. Le propriétaire maîtrise alors la chaîne de

⁵ Voir fiche technique «Estimation du volume des bois sur pied».

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, une fois débardés, les bois sont triés par qualité (mais non découpés), par essence et stockés par lots homogènes. Ils sont proposés aux acheteurs qui recherchent ce type de produits.

Ce mode de vente est surtout pratiqué pour les bois de belle qualité. Il nécessite une très grande connaissance

de la valeur des bois, des marchés et aussi des acheteurs potentiellement intéressés.

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

La prévente limite souvent les risques d'inventus: 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 ou par contrat ?

Les bois peuvent être vendus de plusieurs façons qu'ils soient sur pied ou abattus.

■ **La vente à l'amiable ou de gré à gré**

Elle est intéressante sur des lots de petite taille ou ciblés, de faible valeur ou ne permettant pas de faire jouer la concurrence: coupes de taillis pour la trituration, 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 de ventes groupées proposées par des organismes de commercialisation (regroupement de coopératives ou d'experts forestiers). Elle permet une bonne valorisation des lots par la mise en concurrence de plusieurs acheteurs. Ils remettent une proposition de prix sous enveloppe cachetée. 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. Ce système est simple pour le propriétaire.

Elle peut se faire par appel d'offres restreint : c'est la même méthode que précédemment mais avec un panel d'acheteurs plus ciblé. Elle concerne des produits particuliers (essences rares, qualités exceptionnelles), des transformateurs spécialisés (Peuplier, Châtaignier...) ou des petits lots qui n'intéressent que des acheteurs locaux. Elle nécessite de connaître parfaitement les besoins de ces professionnels.



■ **Le 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...). Il garantit:

- un approvisionnement régulier au transformateur, conforme et spécifique à ses besoins,
 - un prix au fournisseur (le propriétaire) sur une durée.
- Les seuls intermédiaires sont le bûcheron, le débardeur, le transporteur et l'organisme de commercialisation qui est responsable du respect du contrat signé.

Points communs pour toutes les ventes

- Établir un **contrat écrit** pour toute vente de bois. Lui seul 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.
- **Surveiller** le chantier; le propriétaire peut déléguer cette mission à son garde.
- Accompagner le contrat de vente par un **cahier des charges** où seront prévus les délais et conditions d'exploitation, d'enlèvement des bois, les modalités de paiement.
- Établir une facture adressée à l'acheteur.

Seul un contrat de vente écrit pour les ventes sur pied peut lever cette présomption⁶ de salariat.

Un propriétaire qui recourt à des entreprises pour vendre ses bois abattus doit établir un contrat d'entreprise avec chacune d'elles pour que les intervenants sur le chantier (bûcherons, débardeurs) ne soient pas présumés être ses salariés⁶.



Bûcheron - Abattage

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



Débardage

⁶ Voir fiche technique « Emploi de main d'œuvre en forêt »

Fiscalité

■ Impôt sur le revenu

Le montant de la vente de bois ne doit pas être déclaré dans les revenus. Mais il faut déclarer chaque année le revenu cadastral des parcelles boisées (rubrique bénéfices agricoles forfaitaire, revenu des exploitants forestiers) qu'il y ait eu ou non coupe ou vente de bois⁷.

■ Facture

Elle est obligatoire quelle que soit la situation du vendeur au regard de la TVA.

■ Les propriétaires assujettis à la TVA doivent établir une facture au nom de l'acheteur en appliquant une TVA à taux réduit (7 % au 1^{er} juin 2013).

■ Ceux qui ne sont pas assujettis établiront une facture nette de taxes. Ils pourront obtenir à titre compensatoire un remboursement forfaitaire de TVA sous certaines conditions.

La certification de gestion durable PEFC

L'adhésion à PEFC est très fortement conseillée. Elle devient incontournable pour les acheteurs qui donnent leur préférence aux lots certifiés PEFC.

Le propriétaire adhérent à PEFC dispose d'un cahier des

charges type de l'exploitation⁸. Il est à faire signer à toute entreprise qui ne serait pas elle-même certifiée et aux particuliers pour le bois de chauffage. Le propriétaire qui exploite lui-même doit également l'appliquer.

La contribution volontaire obligatoire (CVO)

Tout propriétaire forestier qui vend du bois doit s'acquitter d'une contribution, la CVO, auprès de FRANCE BOIS FORET (www.franceboisforet.fr). 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 hors taxe et avant déduction des honoraires de la coopérative ou de l'expert forestier. Si la vente est réalisée par une coopérative, cette dernière proposera d'effectuer ce versement pour le compte du propriétaire. Tout contrat de vente ou facture doit mentionner celui qui paye cette contribution.



Les techniciens des organismes de la forêt privée sont à votre disposition pour vous conseiller, n'hésitez pas à les consulter.

Cette fiche fait partie d'une série réalisée par le C.R.P.F. d'Ile-de-France et du Centre avec le concours de l'Europe, de l'Etat et de la région Centre.

www.crfp.fr/ifc



Décembre
2012

Improviser sa vente de bois, c'est :

- compromettre l'avenir de la forêt,
- amputer son revenu,
- réduire sa capacité de réinvestissement forestier,
- risquer d'être déçu par l'exploitation,
- donner une mauvaise image de l'exploitation forestière.

⁷ Voir fiche technique «le B.A.BA du nouveau propriétaire forestier»

⁸ Il garantit une exploitation respectueuse des arbres et du milieu naturel.