

Conclure un contrat de vente de bois sur pied.



Erasmus+



SRFB • KBBM





Sommaire

1. La vente de bois sur pied
2. Etapes de la vente
 - 2.1 Délimitation de la parcelle
 - 2.2 Marquage
 - 2.3 Mesures et constitution du lot
 - 2.4 Estimation
 - 2.5 Rédaction du cahier des charges

1. La vente de bois sur pied

La récolte des arbres est une étape clé dans la vie d'une forêt et amorce le **renouvellement** de celle-ci



Qu'est-ce qu'une **vente de bois sur pied** ?

- **Le vendeur désigne** les arbres à récolter (avec l'aide éventuelle de son gestionnaire).
- **L'acheteur exploite** lui-même les arbres (abattage, façonnage, débardage) et en assume le coût des travaux.

Vendre ses bois ne s'improvise pas.

- Accessible au **propriétaire expérimenté** mais prise en charge possible par un **professionnel** (expert, coopérative,...) pour:



Le marquage



Le cubage et estimation du lot



La mise en vente



Les acheteurs sont souvent plus au fait de la qualité des bois et du marché que le vendeur et la vente par un propriétaire isolé et non averti va souvent se faire à l'avantage de l'acheteur.

Pourquoi passer un contrat?



parties propriétaire
estimation deux conditions
garantie confiance
marchand contrat paiements
vendeur acheteur accord
contestations exploitation

Propriétaires forestiers

Propriétaires privés

Propriétaires public

Ouvriers

Technicien/expert

Vente de bois publique

Contrat

Contrat

Contrat

Coopérative – marchand de bois

Contrat

Acheteur industriels

La vente de bois sur pied

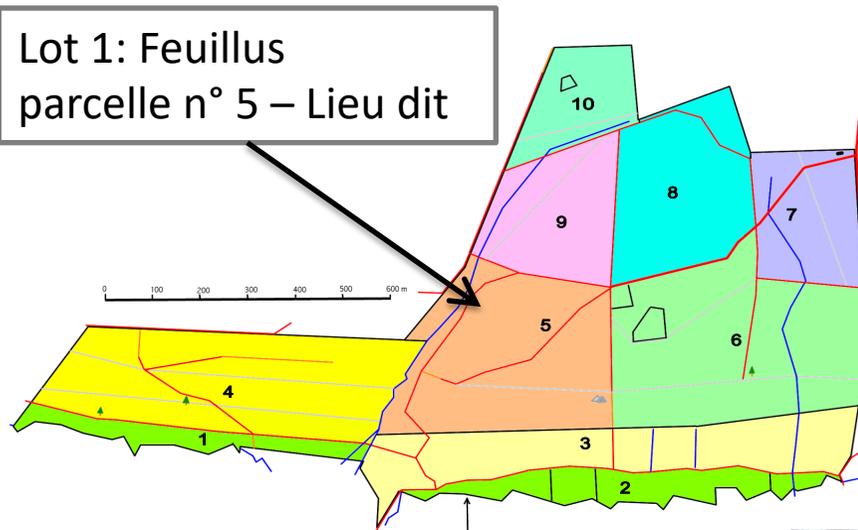
2. Étapes de la vente

- 2.1 Délimitation de la parcelle
- 2.2 Marquage
- 2.3 Mesures et constitution du lot
- 2.4 Estimation
- 2.5 Rédaction du cahier des charges

2.1 Délimitation de la parcelle en coupe

- Sur une **carte** et **matérialisation sur le terrain**
 - utiliser des repères comme **fossés, bornes, chemins, arbres têtards, ...**)*

Etapes de la vente



* Informations
retrouvées dans le
document de gestion.

chemin



fossé



borne



Erasmus+



2.2 Marquage des bois

- Marquage des **bois à exploiter** et des **bois en réserve** à ne pas abimer
- Travail réalisé **par le propriétaire ou par son gestionnaire** (expert, coopérative...).
- Le système de marquage doit être bien **clair** pour l'acheteur

Étapes de la vente



Arbres à
conserver



Arbres à
récolter



Le choix des arbres se fait par le vendeur selon ses options sylvicoles et non par l'acheteur qui choisira les arbres qui lui plaisent sans tenir compte de l'avenir de la parcelle.

2.3 Mesurage des arbres et constitution d'un lot

Au minimum **par essence** :

- **Circonférence**
(ou diamètre) par catégorie
- **Nombre de bois** par
catégorie



Sur le terrain: relever le plus de détails possibles :

Date de mesure, n° parcelle et localisation de la coupe, les essences, circonférence ou diamètre, hauteur commerciale des bois feuillus ou hauteur totale de l'arbre, éclaircie ou coupe rase, indication éventuelle sur la qualité (défauts, bois de bordure, chablis,...), accessibilité, contraintes physiques, code de marquage...

2.4 Estimation du lot

Objectif : définir le prix de retrait en :

- **Estimant le volume** (cubage).
- **Evaluant la qualité** par le propriétaire avec son gestionnaire (essences, grosseur, hauteur de bois sans nœud, bois de bordure, chablis, blessure, accessibilité du lot,...).
- **Estimant le prix au m³** pour les différentes catégories de bois et/ou qualité (et cela pour chaque type d'essence).

➔ Estimation de la **valeur financière du lot**



2.5 Rédiger son Cahier des charges de vente et d'exploitation de bois sur pied

Avantages:

- **pour l'acheteur** : sécuriser la vente et définir les conditions d'exploitation (arbres et régénérations à épargner, lieu de stockage et de vidange...), délai et modalités de paiement...
- **pour le vendeur** : chemins de sortie des bois définis, délai de paiement, garantie de réparation des dégâts éventuels, pénalités en cas de dégâts prédéfinies...



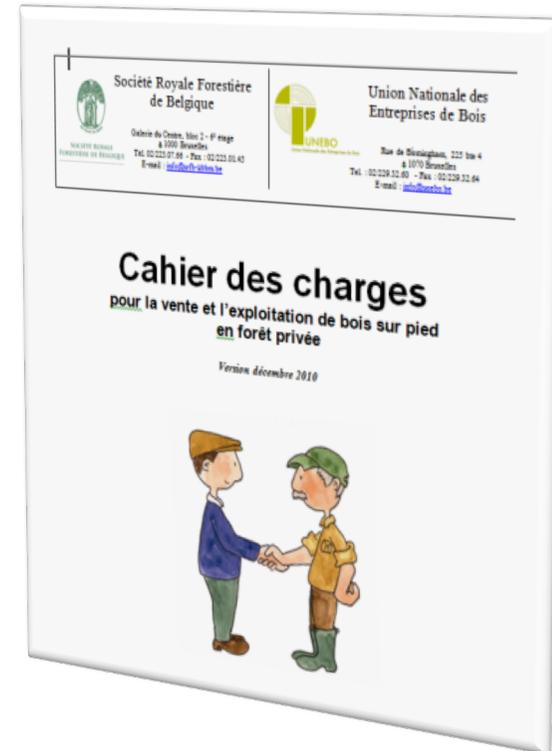
3. Contenu du Cahier des charges

3.1 Coordonnées du vendeur

3.2 Catalogue

3.3 Conditions particulières

3.4 Conditions générales



3.1 Coordonnées du vendeur

I. COORDONNEES DU VENDEUR

La présente vente concerne les bois appartenant à :

[.....]

Adresse [.....]

[.....]

[.....]

Personne de contact [.....]

Téléphone [.....]

GSM [.....]

Fax [.....]

E-mail [.....]

Le lot se situe sur :

Commune de : [.....]

Lieu dit : [.....]

Province de : [.....]

Coordonnées bancaires : [.....]

Pour la visite du lot

Outre les conditions générales de ce cahier des charges, des conditions particulières sont imposées pour chaque lot ou groupe de lots. Le respect de ces conditions est impératif. En cas de contradiction, les conditions particulières priment sur les conditions générales.

3.2 Catalogue

Au minimum le catalogue précise:

- N° du lot
- La localisation
- Les essences
- Les circonférences
(ou diamètres) par catégorie
- Nombre de bois par catégorie
- Les totaux

Lot 1:
parcelle n° 5 – Lieu dit

	<u>Merisier</u>	<u>Chêne</u>	<u>Hêtre</u>
<u>Cat</u>			
<u>circ(cm)</u>	<u>Eclaircie</u>	<u>Eclaircie</u>	<u>Eclaircie</u>
105	1	2	13
115		2	16
125		5	15
135	2	3	16
145	1	4	8
155	1	2	8
165	2	4	10



Le saviez-vous ?

- Un catalogue peut contenir **plusieurs lots**
- Pour un **lot de bois feuillus de grande valeur**, chaque arbre à couper est numéroté afin de pouvoir le retrouver sur la parcelle
- Une **carte de localisation** est très appréciée
- Les **estimations de volumes** ne sont en général pas mentionnées

3.3 Conditions particulières

III. CONDITIONS PARTICULIERES

- Définition du marquage
- Modalités de paiement
- Délais d'exploitation
- Certification (PEFC,...)
- Accès (si parcelle enclavée)
- Destination des houpriers
- Traversée des cours d'eau
- Natura 2000...

A. Conditions particulières obligatoires

<p>1. La vente a lieu :</p> <p><input type="checkbox"/> par soumission</p> <p style="padding-left: 20px;">précisez: la date [.....]</p> <p style="padding-left: 40px;">l'heure [.....]</p> <p style="padding-left: 40px;">le lieu [.....]</p> <p><input type="checkbox"/> de gré à gré</p>
<p>2. Le paiement est effectué :</p> <p><input type="checkbox"/> De façon échelonnée</p> <p style="padding-left: 20px;"><input type="checkbox"/> 1/3 comptant, 1/3 à 3 mois, 1/3 à 6 mois</p> <p style="padding-left: 20px;"><input type="checkbox"/> Autres [.....]</p> <p style="padding-left: 20px;"><input type="checkbox"/> La caution bancaire pour les paiements à terme est exigée par le vendeur</p> <p style="padding-left: 20px;"><input type="checkbox"/> Autre procédure garantissant le paiement des échéances</p> <p style="padding-left: 40px;">Précisez [.....]</p> <p style="padding-left: 40px;">[.....]</p> <p style="padding-left: 40px;">[.....]</p> <p><input type="checkbox"/> Au comptant</p> <p style="padding-left: 20px;"><input type="checkbox"/> Sans escompte</p> <p style="padding-left: 20px;"><input type="checkbox"/> Avec un escompte de [.....] %</p>
<p>3. Délais d'exploitation :</p> <p><input type="checkbox"/> au 31 décembre de l'année qui suit pour une vente effectuée au premier semestre</p> <p style="padding-left: 20px;">au 31 mars de la deuxième année qui suit pour une vente effectuée au second semestre</p> <p><input type="checkbox"/> autre [.....]</p>
<p>4. Le lot est en site d'intérêt communautaire Natura 2000..... [OUI/NON]</p>
<p>5. Le lot est certifié [OUI/NON]</p>

3.4 Conditions générales

- Type de vente : soumission adjudication **ou** gré à gré (voir ci-après)
- Garantie bancaire (dégâts et paiement)
- Permis d'exploiter
- Garanties (voir ci-après)
- Conditions d'exploitation
- Pénalités de paiements (intérêts de retard, annulation)
- ...

II

IV. CONDITIONS GENERALES

1. CONDITIONS DE VENTE

1.1. Visite de coupe

Le vendeur autorise la visite des lots. Les lots, aires de stockage et les accès de débardage seront clairement indiqués. Le cas échéant, une cartographie aidera les parties à repérer les lieux et accès.

A la demande du candidat acheteur, le vendeur peut permettre le forage du pied.

Pour la visite des lots, contacter : [.....]

Téléphone [.....] GSM [.....] fax [.....]

E-mail [.....]

1.2. Vente par soumission et adjudication

Annexe 1

Si la vente a lieu par soumission* ; le jour, heure et lieu d'ouverture sont précisés dans le catalogue de vente de chaque lot. Les soumissions (modèle en annexe 1) devront parvenir au propriétaire par courrier ou par fax portant la mention « Soumission-vente de bois » ; elles pourront aussi être remises en main propre le jour même, à l'heure fixée.

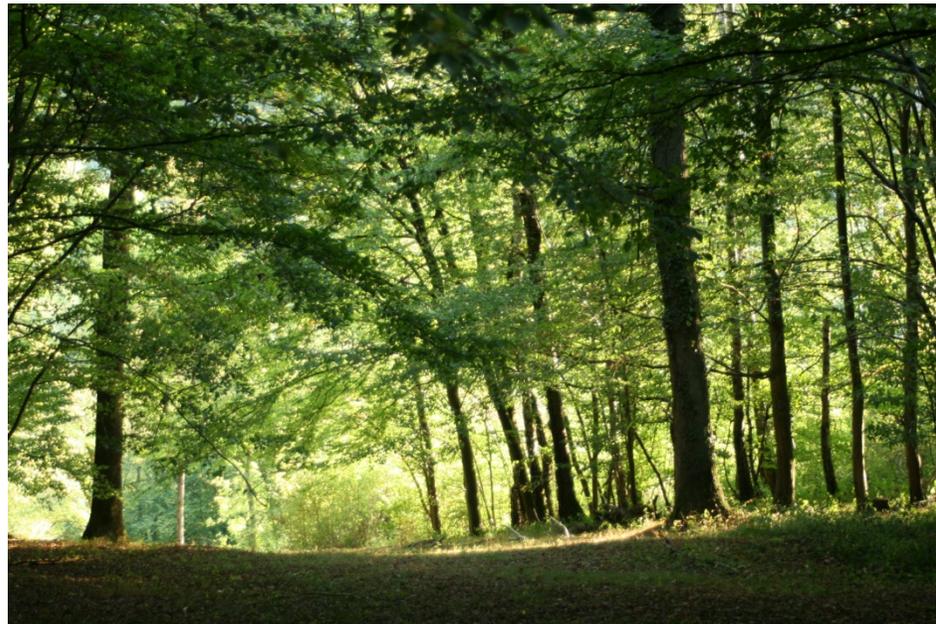
Visite et estimation du lot par les acheteurs potentiels

Le prix proposé dépendra du volume et de la qualité, de l'accessibilité de la parcelle mais aussi de la capacité de l'acheteur à valoriser les bois.



Types de vente

- Gré à gré : négociation directe entre le vendeur et un ou plusieurs acheteurs potentiels sur la base de la valeur estimée par le vendeur.
- Soumission/adjudication : catalogue envoyé à plusieurs acheteurs potentiels qui remettent une offre au vendeur. L'acheteur qui fait la meilleure offre (et $>$ prix de retrait du vendeur) remporte le marché.
- Votre gestionnaire peut organiser des **ventes groupées**.



Garanties du vendeur et de l'acheteur

Vendeur :

- Garanties des **quantités et qualités**
- Garantie de **sortie des bois**
- Garantie sur les **dégâts** (à la végétation et au sol avec réparation ou indemnisation par l'acheteur).
- **Délais d'exploitation**

Acheteur :

- Garanties des quantités et qualités visibles*

**sur pied pour la Belgique*



Contrôle du chantier

En cas de dégâts aux sentiers ou aux arbres de réserve, les **modalités d'indemnisation** sont décrites dans le cahier des charges



Conception et rédaction : Philippe de WOUTERS, Orane BIENFAIT, Geoffrey BODSON

Crédits toutes photos: © SRFB

Édition : e-for-own

Maquette : Eduter-CNPR

Janvier 2019

Plus d'informations ?

Voici les partenaires d'eForOwn qui peuvent vous informer, vous former et vous accompagner

Vous êtes propriétaire forestier

En Belgique



En Espagne



En France



Vous êtes étudiant ou enseignant

En Belgique



En Espagne



En France

