



CONCLURE un contrat de bois de chauffage



Erasmus+



HAUTE ÉCOLE
ONDORCET



Conclure un contrat de bois de chauffage

Objectif : Etre capable de marquer ses bois de valeur "bois de chauffage", rédiger un document entre tiers en fonction des règles fixées par le propriétaire.

La vente de bois de chauffage est une pratique régulière dans une propriété forestière : petits bois, éclaircie, ...

Consommation en Belgique

- **2 061 040 tonnes** de bois énergie (bûches, pellets, plaquettes, ...) pour 2017
- **Consommation** résidentielle & industrielle

Unité de vente

- **m³ apparent (stère)**

Conclure un contrat de bois de chauffage

Le **contrat de bois de chauffage** constitue un cahier des charge déterminant les termes du marché entre des tiers.

Un document « type » sera décrit à travers cette présentation

Disponible auprès de la *Société Royale Forestière de Belgique*



Il contient diverses modalités

- Noms et coordonnées de l'acheteur et du vendeur
- Nature et localisation de la coupe
- Modalité d'exploitation
- Modalité de vente
- Le prix convenu
- Délais
- Clauses de responsabilité



Conclure un contrat de bois de chauffage

Etapas clés de la vente de bois de chauffage

- **Étape 1** : **MARQUER** le chantier
- **Étape 2** : **PRÉSENTER le chantier** à l'acheteur
- **Étape 3** : **PASSER le contrat** de vente
- **Étape 4** : **TROUVER un modèle** de contrat
- **Étape 5** : **SURVEILLER la coupe** et/ou vérifier sa bonne réalisation

Étape 1 : Marquer le chantier

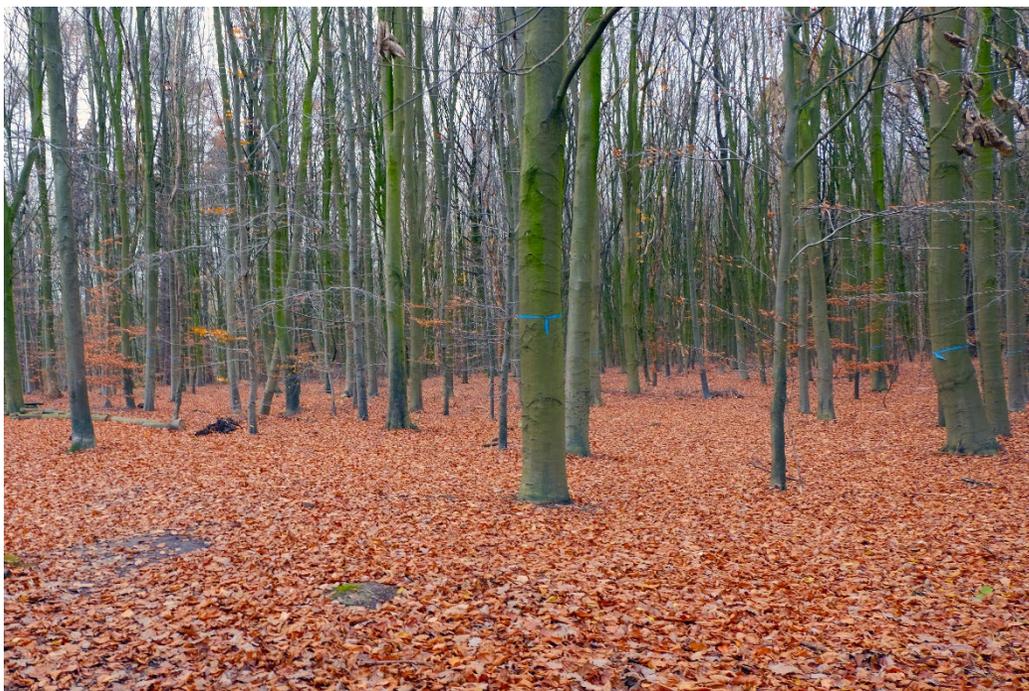
Sélectionner les arbres destinés à la production de bois de chauffage.

- **La vente de bois de chauffage** provient de plusieurs sources :
 - **Bois de dimensions inférieures au bois d'œuvre**
(éclaircies, cloisonnement,...)
 - **Exploitation du taillis**
 - **Bois de qualités techniques trop faible**
 - **Houppiers de grumes exploitées**
- **Identification et qualification** au sein d'un peuplement
- **Marquage à la bombe** de peinture forestière des tiges à exploiter

Étape 2 : Présenter le chantier à l'acheteur

Visiter le lot en vente est très courant avant de procéder à l'achat.

A communiquer aux acheteurs pour un lot de bois mis en vente :



- ▶ Localisation
- ▶ Volume de bois
- ▶ Essences
- ▶ Modalité de vente

Le lot sera désigné à l'acheteur le plus offrant et respectant les termes de vente.

Étape 3 : Passer le contrat de vente

Un contrat est essentiel à tout échange entre acheteur et vendeur.

Un contrat de vente
=
Cahier des charges
(ensemble des actions réalisées,
consignes et échéances)

- Garantie de la sécurité de chaque partie
- Protection physique et légale

The image shows a stack of three 'Cahier des charges' forms. The top form is titled 'Cahier des charges' and 'Pour la vente de bois de feu au comptant'. It includes fields for 'Acheteur' and 'Vendeur', a 'Date de la vente', and 'Localisation de la coupe' with sub-fields for commune, lieu, parcel number, and surface. A large empty box at the bottom is for 'Bref descriptif du contenu de la coupe'.

Modalités de vente

Un contrat est essentiel à tout échange entre acheteur et vendeur.

➤ **Date de règlement du solde**

Échéance pour le versement total ou partiel de la vente

➤ **Somme de l'acompte**

Somme fixe ou pourcentage à verser préalablement à l'exploitation

➤ **Vente par :**

- **Unité**

Somme (en €) par *stère*, par m^3 ou par *tonne*

- **Bloc**

Somme totale pour l'ensemble des bois sur pied

- **Échange**

Répartition (en %) de la somme des produits vendus pour l'acheteur et pour le vendeur

Sommaire des conditions d'exploitations

Un contrat est essentiel à tout échange entre acheteur et vendeur.

Catégorie des conditions d'exploitation d'un contrat type :

- Conditions générales
- Débusquage et débardage
- Conditions de sécurité
- Gestion des déchets
- Clauses particulières



Conditions d'exploitation

Un contrat est essentiel à tout échange entre acheteur et vendeur.

➤ Conditions générales

- **Respect du maintien des arbres de place et de leur état**
(dans le cas d'exploitation partielle)
- **Hauteur de recoupe des souches**
- **Délais d'exploitation**
- **Marquage identifié**
Peinture, flache, ...



Conditions d'exploitation

Un contrat est essentiel à tout échange entre acheteur et vendeur.

➤ Type de débusquage et débardage

- Débardeuses/chevaux de traits
- Accès par les voies identifiées par le vendeur
(Plan annexé)
- Interdit sur les cours d'eau et fossés
(Sauf autorisation particulière)
- Respect de l'état des sols



Conditions d'exploitation

Un contrat est essentiel à tout échange entre acheteur et vendeur.

➤ Respect des conditions de sécurité

- Sécurité du travail en forêt

Casque, vêtements anti-coupures, ...

- Déresponsabilisation du vendeur

Accidents, litiges, dommages, ...

- Sécurité des ouvriers



Conditions d'exploitation

Un contrat est essentiel à tout échange entre acheteur et vendeur.

➤ Gestion des déchets

- Gestion des branches et produits non-exploitable

- Hors des fossés et cours d'eau
- Mise en andains

- Evacuation des déchets non-forestiers

Bidons, pneus, bouteilles, ...



Conditions d'exploitation

Un contrat est essentiel à tout échange entre acheteur et vendeur.

► **Clauses particulières**

- **Circulation exclusive par les cloisonnements**
- **Maintien d'arbres morts et/ou arbustes, buissons**
- **Huile « Bio »**
- **Zones de feu/barbecues désignées**
- **Certification FSC/PEFC**
- **Autres**



Étape 4 : Trouver un modèle de contrat

Un contrat « type » facilite le choix des modalités de vente.

La Société Royale Forestière de Belgique, SRFB, propose un contrat type pour convenir d'une vente de bois de chauffage.



La SRFB est une asbl, association sans but lucratif, offrant un service de formations concrètes et de conseils à ses membres. Son rôle est de promouvoir, valoriser et de protéger une sylviculture de qualité.



- Facilité d'utilisation
- Clauses et modalités prévues préalablement
- Liberté de termes spécifiques à chaque parcelle ou chaque lot

Étape 5 : Surveiller la coupe et/ou vérifier la bonne réalisation de la coupe

Les termes du contrat peuvent faire l'objet d'un contrôle par le vendeur pour s'assurer de la bonne réalisation de la coupe.

Un contrat de vente
=
Base de travail



- **Respecter les termes du contrat**
- **Demande d'autorisations après signatures**
Changement de période d'exploitation, temps supplémentaire, ...
- **Conditions de non-respect des clauses**
Annulation de la vente, indemnités de remboursement, dédommagement, ...

Surveiller la coupe et/ou vérifier la
bonne réalisation de la coupe

Conclusion

“Le problème du contrat est de savoir sur quoi il se fonde.”

Le contrat est essentiel lors d'une vente de bois, il est important de protéger ses intérêts et son capital forestier. De plus, ce document apporte un cadre aux exploitations, bois énergie ou autre, au niveau légal, opérationnel et sylvicole.



Rédaction : Christophe BAUFFE, Anne FOURBISSEUR et Maxime MANDERLIER

Crédits illustrations :

Diapos 1, 6, 9, 16, 17 (photo 2) : © M. Manderlier

Diapo 7, 17 (photo 1) : © SRFB

Diapo 10 : © IDF

Diapo 11 (photo 1) : A. Persuy © CRPF Poitou-Charentes

Diapo 11 (photo 2) : G. Sajdak © IDF

Diapos 12, 13: S. Gaudin © CNPF

Diapo 13 : © J.-P. Loudes

Diapo 14 : © L.-A. Lagneau

Maquette : Eduter-CNPR

Édition : Février 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

