



CRPF

Centre Régional de la Propriété Forestière d'Auvergne

BULLETIN SEMESTRIEL JANVIER 2005 - FICHE N° 36

J'ai du bois à vendre

1 - Avant toute chose, je prépare ma vente

Je prépare ma coupe

- ✓ Je vérifie mon statut juridique : je suis seul propriétaire, ou en indivision, ou gérant de groupement forestier, ou usufruitier, ou nu-propriétaire, ou ...
- ✓ Je m'assure qu'il n'y a pas de restriction réglementaire à la coupe c'est-à-dire qu'elle est bien prévue au plan simple de gestion si j'en ai un, et qu'il n'y a pas de limitation au titre des paysages, de la protection de l'environnement ou autre (site classé, zone Natura 2000, ...). Dans le cas contraire, je sollicite, au préalable, les autorisations nécessaires.
- ✓ Je marque mes limites.
- ✓ Même si je n'assure pas moi-même l'exploitation et le débardage :
 - je détermine le chemin de sortie et la place de dépôt des bois ;
 - en cas de servitude, j'obtiens des propriétaires les autorisations préalables nécessaires ;
 - je m'assure qu'il n'y a pas de blocage au transport routier : tonnage limité, passage étroit, virage trop prononcé, ...
- ✓ Je marque les arbres à vendre, ou je confie le marquage à un tiers, je les compte en les répartissant par classe de diamètre (de 5 en 5 cm : 15, 20, 25, 30, ...) ou de circonférence (de 10 en 10 cm : 20, 30, 40, ...).



Je détermine ce que je vends

- ✓ Est-ce du feuillu ? Du résineux ? Un mélange ?
- ✓ Combien d'arbres ? Des petits ? Des gros ?
- ✓ Pour quel volume ? Quelle qualité ?
- ✓ Combien vais-je en demander ?

J'établis ma manière de procéder

- ✓ Je ne connais pas bien le milieu forestier et je me fais aider par un technicien de coopérative forestière ou un expert agréé. Dans ce cas, c'est lui qui prendra en charge toutes les opérations détaillées ci-dessous et me proposera le mode de vente le plus adapté, contactera les acheteurs, signera le contrat de vente, surveillera les travaux et s'assurera du paiement. Il me facturera ses prestations mais me retirera tout souci.

ou bien...

- ✓ Je travaille seul car j'estime pouvoir me débrouiller.



DANS CE CAS

2 - Je réalise ma vente

Je choisis mon mode de vente

● Je vends en bloc et sur pied

L'acheteur me proposera un prix global pour le lot et prendra à sa charge l'abattage et le débardage.



"Je vous vends tous les arbres que j'ai marqués".

"Je vous les achète 1 500 €"

● Je vends à port de camion (bord de route)

L'acheteur me paiera les bois quand je les aurai mis au bord de la route. J'assume donc, à mes frais, l'abattage et le débardage mais je connais la nature exacte du lot que je vends (volume, qualités, produits).



"Je vous vends les 50 m³ que j'ai fait exploiter à mes frais"

"Je vous les achète 50 € le m³. Je vous paie donc 2 500 €"

● Je vends sur pied et à l'unité de produit

L'acheteur me fera une proposition de prix par produit (ex. : billon à papier, billon à palette, petite grume, ...) et assurera l'abattage et le débardage. La réception se fera au bord de la route. Je saurai alors quel volume j'ai vendu par produit et, par conséquent, le montant total de la vente.



"Je vous ai vendu les arbres marqués. Ils représentent 60 stères de papier, 30 stères de billons à palettes et 10 m³ de grumes".

"A 1 € le stère de papier, 8 € le stère de palette et 30 € le m³ de grume, je vous paie 600 €"

Les prix indiqués dans les différents exemples sont fictifs.

● Je contacte des acheteurs

- ✓ Je m'efforce de cibler mes contacts en fonction de ce que je vends : scieurs de résineux si je vends des résineux, acheteurs de gros ou de petits bois suivant que j'ai des gros ou petits arbres...
- ✓ Je fais jouer la concurrence en contactant plusieurs clients potentiels.
- ✓ Je me renseigne sur eux (respect des engagements, qualité du travail, solvabilité, ...).
- ✓ Je m'assure, lors des discussions, qu'on parle bien « la même langue », notamment en ce qui concerne les unités de volume et je demande des précisions si des informations ne me paraissent pas claires.



En effet, dans certains secteurs de la région, certains acheteurs utilisent, à côté du cubage « au réel », sur écorce en feuillus et sous écorce en résineux, qui constitue la norme officielle, le cubage « au quart sans déduction » sous écorce, apparu vers la fin du 19^e siècle.

Attention ! Cette distinction d'unité a de grosses conséquences car le volume au quart, pour une grume donnée, élimine une fraction de bois (les dosses) et est donc inférieur au volume au réel dans la proportion :

Volume du lot au quart = 0,7854 x volume au réel (ou volume du lot au réel = 1,2732 x volume au quart)

Il est donc extrêmement important que vous soyez parfaitement au courant de l'existence de cette unité et de ses caractéristiques, ceci afin d'éviter toute ambiguïté ou incompréhension lors de vos transactions commerciales.

En effet, la différence de volume sur l'estimation de vos arbres doit se traduire, pour être équitable, par une différence de prix inverse, soit :

Prix au quart = prix au réel x 1,2732 (ou prix au réel = prix au quart x 0,7854)

Prenons un petit exemple pour illustrer notre propos

Vous vendez un lot de sapins abattus, cubés à 100 m³ au réel sous écorce (soit 78,54 m³ au quart sous écorce).

Deux acheteurs se présentent :

A vous offre 50 € le m³ réel

B vous propose 62 € le m³ au quart

Comment allez-vous choisir ?

Dans le 1^{er} cas, votre lot vous sera payé : 50 €/m³ x 100 m³ = 5 000 €

Dans le second, vous toucherez : 62 €/m³ x 78,54 m³ = 4 870 €

Autrement dit, alors que le prix unitaire de B semblait nettement plus attractif, c'est A qui rémunère le mieux votre lot.

Je signe un contrat avec mon acheteur

Cela devient de plus en plus indispensable, pour garantir les deux parties.

- ✓ Je peux le rédiger sur papier libre ou utiliser un cadre tout fait (fourni par mon acheteur ou obtenu auprès du C.R.P.F. ou du syndicat des propriétaires forestiers, par exemple).
- ✓ Je le fais en deux exemplaires et j'y mets bien toutes les informations importantes.

Celles-ci portent sur 5 types d'éléments :

- **1 – ceux concernant l'acheteur et le vendeur :**

- qualité, nom, prénom, raison sociale,
- adresse ...

- **2 – ceux concernant la situation de mon lot :**

- commune,
- lieu-dit, parcelle,
- surface,
- matérialisation du lot (limites, marques sur les arbres),
- etc.

- **3 – ceux concernant les caractéristiques du lot vendu :**

- mode de vente,
- essence(s),
- pourcentage d'écorce (pour les résineux car ils sont cubés sous écorce),
- **volume avec précision de l'unité de cubage (au réel, à préférer, ou au quart),**
- cubage : nom du cubeur, vérification du bordereau de cubage,
- catégories : je ferai apparaître les différentes catégories de produits, par essence, qui feront l'objet de prix séparés.

● 4 – ceux concernant l'exploitation :

- délais d'exploitation (de début et de fin),

- chemins à emprunter pour sortir les bois,
- places de dépôt à utiliser,
- clauses particulières éventuelles, à respecter (protection des semis, périodes de débardage, clôtures à déposer, démantèlement des houppiers, présence d'une ligne électrique, d'un ruisseau, d'une zone humide à éviter, remise en état des lieux, ...).

● 5 – ceux concernant le prix et le mode de paiement :

- prix par catégories (T.T.C. ou Hors Taxes suivant ma situation vis-à-vis de la T.V.A.),
- **mode de paiement : au comptant (avec date précise) ou en plusieurs échéances (avec dates précises).**

✓ Je le signe et le fais signer par mon acheteur.

✓ Je lui donne un exemplaire et je garde l'autre.

3 - Je suis le déroulement du chantier

Je contrôle et je réceptionne les travaux

✓ Je passe de temps à autre sur le terrain.

✓ A cette occasion :

- je m'assure que mes limites sont respectées ;
- je contrôle que seuls les arbres marqués ont été coupés ;
- je vérifie que les clauses particulières sont respectées.

✓ Eventuellement, je compte les souches pour vérifier le nombre de pieds exploités.

✓ Je me fais fournir les bordereaux de cubage du bûcheron.

✓ Je réceptionne le lot avec l'acheteur, notamment en cas de vente à l'unité de produit, pour vérifier, ensemble, le volume par catégorie.



Je me fais payer

✓ Conformément aux termes du contrat, j'encaisse le montant de la vente :

- Soit immédiatement en cas de paiement au comptant ;
- Soit à la date fixée en cas de règlement en une fois ;
- Soit aux échéances prévues en cas de paiement échelonné.

4 -EN CONCLUSION

Une bonne connaissance de ce que l'on vend
Une transaction clairement définie et bien encadrée
Un bon suivi et un paiement bien assuré

Sont les trois conditions d'une transaction réussie