

n° 145

Septembre
2018

BOIS & FORÊTS de Normandie

Bulletin trimestriel d'information des propriétaires forestiers
de Normandie



**Zoom sur : Le
Guide de choix
des essences de
Normandie**

4

**Dossier :
Vendre ses
arbres**

5

**Fiche technique :
Estimation des
volumes de
bois sur pied**

11

● **Éditorial**

● **« Si couper du bois fait du bien à la forêt, le vendre peut faire du bien à son propriétaire »**

Sommaire

- 2 | **Éditorial**
- 3 | **Brèves**
- 4 | **Zoom sur :
Un Guide de choix
des essences pour la
Normandie !**
- 5 | **Dossier : La vente de bois,
un acte important pour le
propriétaire forestier**
- 9 | **3 questions à :
François HAUET,
Expert forestier et
Pierre Olivier DREGE,
Président de la Coopérative
NSF2A**
- 10 | **Témoignage :
Charlie DUPUIS,
propriétaire forestier**
- 11 | **Fiche technique n°145 :
Estimation des volumes de
bois sur pied**



Amaury LATHAM,
Président de du CRPF de Normandie

Quelle que soit votre surface forestière en propriété, **vous êtes très attachés à votre bois**. Au-delà de votre propre consommation domestique, il vous est vraisemblablement déjà arrivé de mettre en vente du bois sur le marché. Que vous disposiez déjà d'un document de gestion durable ou non, cette mise en vente peut ne correspondre qu'à une simple commercialisation de bois de chauffage. Alors, ce numéro de "Bois-&Forêts de Normandie" est fait pour vous. Il vise à répondre à certaines de vos questions en vous apportant

quelques notions de base, du vocabulaire, des connaissances sur les modes de commercialisation des bois et leurs circuits professionnels.

Le consentement à couper concerne une part importante de la forêt privée française de plus de quatre hectares de bois. Les propriétaires satisfont d'abord leurs besoins en autoconsommation de bois, notamment de chauffage, et commercialisent le surplus. Les gains de mobilisation sont potentiellement importants pour les propriétés de 10 à 25 hectares : les solutions passent notamment par les plans simples de gestion volontaires, soit individuels, soit concertés, afin de bien prendre en compte les besoins propres des propriétaires forestiers qui sont des consommateurs de leur espace. **Le regroupement de cette offre**, au travers de regroupement de chantiers ou de gestion, puis au travers de ventes groupées ou de mise en place de contrats d'approvisionnement, **est un challenge à relever pour la forêt privée normande. Je vous invite à être des forestiers actifs.**

Les organismes de développement forestier comme le CRPF de Normandie informent les propriétaires forestiers par différents moyens sur les techniques sylvicoles souhaitables, et aussi sur les outils et services susceptibles de les aider tant dans leurs réflexions que dans l'action. Vous apportez des éclairages techniques sur la mise en marché des bois vous permettra de juger de la complexité de la première mise en marché. Pour votre forêt et dans une optique de coupe commerciale de bois, vous êtes majoritairement soucieux d'obtenir des garanties de qualité des travaux forestiers, des prix incitatifs et d'avoir à faire à des partenaires de confiance. C'est bien normal, car une coupe ne s'improvise pas. Alors, **j'espère vous convaincre de l'intérêt de recourir à un professionnel** (coopérative forestière, expert forestier ou technicien forestier indépendant) **pour vous conseiller dans vos choix de gestion forestière.**

Si l'on souhaite que "La Forêt Bouge", ses propriétaires forestiers privés aussi doivent bouger ! **Alors, rejoignez-nous dans l'action.**

Amaury LATHAM,
Président du CRPF Normandie

BOIS & FORÊTS de Normandie

Directeur de la publication :
Xavier MORVAN

Responsables de la rédaction :
Nicolas LORIQUE et
Jean-Baptiste REBOUL

Trimestriel gratuit édité
à 7380 exemplaires par le CRPF de
Normandie

Dépôt légal 09/2018
N°ISSN : 2490-6816

CENTRE RÉGIONAL DE LA PROPRIÉTÉ
FORESTIÈRE DE NORMANDIE
Cap Madrillet - Bât. B
125 Avenue Edmund Halley - CS 80004
76801 SAINT-ETIENNE-DU-ROUVRAY
Tél. : 02 35 12 25 80
normandie@crpf.fr
Site internet : normandie.cnpf.fr

Photo page de garde :
Jean-Baptiste RICHARD © CNPF

Avec la participation financière de la Région Normandie
et du Fonds européen agricole pour le développement rural.



● **LE BILAN 2017 DE LA SANTÉ DES FORÊTS EN NORMANDIE EST DISPONIBLE**



Comme chaque année, le département santé des forêts a publié un bilan synthétique de la santé de nos forêts normandes. Ce dernier est notamment consultable sur le site internet du CRPF de Normandie :

normandie.cnpf.fr/data/bilan_phytosanitaire_normandie_2017_2.pdf

2017 aura été marquée par un déficit des précipitations jusqu'en avril et des températures supérieures aux normales dès le mois de mars. Le passage de la tempête Egon le 12 janvier, ainsi que les gelées tardives fin avril constituent les autres événements climatiques qui ont localement mis à mal les peuplements forestiers.

La sécheresse a localement favorisé le développement de la collybie pied en fuseau sur Chênes. Le printemps sec et chaud a été particulièrement propice aux chenilles processionnaires.

Un séminaire sur la chalarose a présenté à la filière normande le programme CHALFRAX (chalfrax.cnpf.fr) associant acteurs forestiers et chercheurs. Cinq axes de travail sont déclinés sur la résistance, le contexte infectieux, les stratégies de gestion, la valorisation économique, la communication.

Un cas de *Phytophthora ramorum* sur Mélèze du Japon découvert dans le Finistère appelle à la vigilance.

8 Correspondants-Observateurs du DSF sont à votre disposition, n'hésitez pas à faire appel à eux.

76		RIQUIER Christophe christophe.riquier@onf.fr	02.35.12.24.26 06.24.98.06.82
50		GOSSET Philippe philippe.gosset@manche.gouv.fr	02.33.77.52.18
50 - 14		JOSEPH Cristel cristel.joseph@crpf.fr	02.33.06.47.79 06.07.97.21.57
61		LACOSTE Béatrice beatrice.lacoste@crpf.fr	02.33.82.41.62 06.07.97.21.19
61 - 14		MATHIEU Guylène guylene.mathieu@onf.fr	02.33.36.85.74 06.18.68.02.56
76		RETOUT Cyril cyril.retout@crpf.fr	02.35.12.25.82 06.79.45.33.40
27		RICARD Alexandre alexandre.ricard@cnpf.fr	02.35.12.25.84 06.07.97.21.25
27		TOURNEBOEUF Olivier olivier.tourneboeuf@onf.fr	02.32.57.35.21 06.23.97.73.10

 Forêts publiques  Forêts privées

● **IN MEMORIAM DE M. PATRICE CHALLEMEL DU ROZIER**

Le CRPF de Normandie a le regret de vous informer du décès de M. Patrice CHALLEMEL du ROZIER, survenu en juillet dernier. M. CHALLEMEL du ROZIER était conseiller suppléant du collège départemental de l'Orne depuis 2011, au sein du Conseil de centre du CRPF de Normandie. Nous retiendrons de lui son implication constante et constructive au service de la forêt privée normande et de ses propriétaires ainsi que ses qualités humaines et relationnelles.

Le Conseil de centre et l'ensemble du personnel tiennent à adresser toutes leurs condoléances à sa famille et à ses proches.

● **MOUVEMENTS DE PERSONNEL AU CRPF DE NORMANDIE**

Depuis le 1^{er} juillet, Paul WINTZER (paul.wintzer@crpf.fr – 02.33.82.41.62) a rejoint l'équipe du CRPF de Normandie. Basé en antenne à Alençon, il remplace temporairement Béatrice LACOSTE jusqu'à la fin de l'année.

Deux arrivées ont été enregistrées début août :

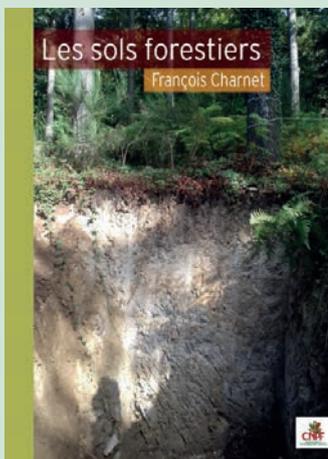
- Florence ALLAER (florence.allaer@crpf.fr 02.35.12.45.65) vient renforcer le pôle « Développement / Expérimentation » ;

- Romain MANI (romain.mani@crpf.fr 02.35.12.45.58) prend le poste de chargé de mission « Dynamisation / Regroupement ».

Enfin, Charles-Edouard de GUILLEBON, chargé de mission Prim@bois, a quitté le CRPF le 31 août dernier pour rejoindre l'agence ONF Bourgogne Ouest à Nevers.

Bienvenue aux nouveaux arrivants et bonne continuation à Charles-Edouard !

● **VIENT DE PARAÎTRE : « LES SOLS FORESTIERS »**



Le sol est l'élément primordial de nos forêts. Les choix sylvicoles de chaque propriétaire doivent prendre en compte les caractéristiques et le fonctionnement du sol : choix des essences, vitesse de croissance, adaptation aux changements climatiques, fonctionnement de l'écosystème... Nous avons donc le plaisir de vous présenter " *Les sols forestiers* " (éditions CNPF, 160 pages, grand format), écrit par François CHARNET, Ingénieur à l'Institut pour le Développement Forestier (IDF).

Ce livre explicite pourquoi la compréhension du fonctionnement des sols en lien avec la végétation est essentielle.

Cet ouvrage pratique destiné aux étudiants, techniciens et forestiers, permet à tout un chacun de saisir les enjeux et surtout de prendre en compte le fonctionnement des sols dans leur gestion, tout en les préservant.

Pour en savoir plus, vous pouvez consulter sa page de présentation grâce au lien ci-dessous : www.foretpriveefrancaise.com/publications/voir/671/les-sols-forestiers/n:541



Un Guide de choix des essences pour la Normandie !

La **station forestière** est une notion essentielle pour le forestier puisqu'elle traduit notamment les **potentialités d'un terrain pour la production forestière**. Elle détermine le choix des essences à installer dans les plantations ou à favoriser dans les peuplements existants.



Dans un même massif forestier, on rencontre souvent différents milieux forestiers : secteurs acides, humides... Pour mieux les caractériser, les forestiers utilisent le concept de « station forestière ». Une **station forestière** est une unité de terrain de superficie variable, suffisamment **homogène pour offrir aux arbres des conditions de croissance uniformes**.

Le Guide de choix des essences de Normandie

L'objectif du " Guide de choix des essences de Normandie " est de décrire toutes les stations forestières de la région et de fournir, pour chacune d'elles, une **liste d'essences adaptées** et des **préconisations de gestion**. Ce guide fait la synthèse des nombreux anciens catalogues et guides de stations forestières de Normandie.

Ce guide a vocation à :

- ✓ identifier les grands facteurs conditionnant la croissance des arbres forestiers ;
- ✓ analyser les atouts et contraintes locales pour une sylviculture durable de production ;
- ✓ déterminer quelles essences forestières favoriser en fonction de ces atouts et contraintes ;
- ✓ raisonner le choix des essences face aux changements climatiques ;
- ✓ faciliter la réalisation de cartes des stations forestières.

Un outil utile à la gestion

L'identification des stations forestières est **utile à tous les stades de la gestion** : du choix des essences à installer ou à favoriser lors des opérations de renouvellement à celui des essences à privilégier lors du marquage des éclaircies.

Lors de la rédaction du plan simple de gestion, pour orienter vos choix sur le long terme, vous pouvez réaliser une étude ponctuelle des stations forestières sur certaines parcelles ou une carte des stations forestières sur l'ensemble de la forêt.

La **carte des stations permet d'affiner la gestion courante**. La vue d'ensemble des potentialités forestières de la propriété qu'elle fournit met en avant des secteurs à enjeux particuliers (zones peu productives, sols fragiles...).

Une pré-cartographie des stations forestières

Bien que son utilité ne soit plus à démontrer, la réalisation de cartographies des stations reste une démarche encore trop peu pratiquée en forêt privée.



Le CRPF de Normandie a donc décidé d'**élaborer** et de **mettre à disposition**, en complément du Guide de choix des essences de Normandie, une **pré-cartographie des stations forestières**. Elle facilite et diminue le temps (et donc le coût) des opérations de cartographie.

La pré-cartographie ne vaut pas carte définitive des stations forestières !

Un retour sur le terrain par un professionnel formé reste nécessaire mais peut être pris en charge financièrement grâce à une aide financière de la Région Normandie. Parlez-en à votre gestionnaire habituel !

Le Guide est téléchargeable et la pré-cartographie visualisable depuis le site du CRPF de Normandie :

normandie.cnpf.fr/n/guide-des-stations-forestieres/n:1679

normandie.cnpf.fr/n/cartographie-des-stations-forestieres/n:3305

Une aide financière pour la réalisation d'une cartographie des stations !

La Région Normandie met en place une aide financière pour la réalisation d'une cartographie des stations avec ces nouveaux outils, intégrable dans les plans simples de gestion. Cette aide forfaitaire est de 1000 € pour les propriétés de moins de 150 ha et de 1500 € pour les propriétés de plus de 150 ha. Pour plus d'informations : normandie.cnpf.fr/n/cartographie-des-stations-forestieres/n:3305





La vente de bois : un acte important pour le propriétaire forestier

Une vente de bois est un acte essentiel dans la vie d'un peuplement forestier et dans celle du propriétaire. Elle concrétise en effet souvent l'aboutissement du travail de plusieurs générations. Il faut donc prendre le temps de bien la préparer car elle requiert un certain nombre de compétences techniques (marquage d'une coupe, estimation ou cubage par qualité, connaissance des marchés et des cours actuels des bois, suivi de l'exploitation...). De plus, la valeur d'un lot d'arbres est dépendante de très nombreux critères (essence, qualité des produits exploités, volume mobilisable de la coupe, volume unitaire moyen, accessibilité liée à la topographie, distance de débardage, existence éventuelle de place de dépôt, cours des bois, contraintes particulières).

Ce dossier vous présente les étapes clés de cette opération pour qu'elle se déroule dans les meilleures conditions.



Le choix des arbres à vendre ne doit pas être réalisé par l'acheteur

Sylvain Pilon © CNPF



Les accès sont déterminants pour bien vendre ses arbres

Gilles Poulan © CNPF/JGC

Avant de vendre, se poser les bonnes questions...

La coupe que j'envisage est-elle conforme à la réglementation ?

Les coupes de bois peuvent être encadrées par différentes réglementations et leur réalisation dépendra de plusieurs facteurs, notamment :

- les caractéristiques de la coupe en elle-même (type de coupe, surface, volume,...) ;
- les caractéristiques du massif concerné par la coupe ;
- sa localisation géographique (existence possible de zones particuliers liés aux codes de l'Environnement, du Patrimoine, de l'Urbanisme,...).

Préparer sa coupe sur les plans techniques et administratifs peut éviter bien des désagréments.

Pour éviter tout problème, il est indispensable de s'assurer de la légalité de la coupe préalablement à sa réalisation. Pour cela, contactez le CRPF, la DDT(m) ou votre gestionnaire !

Quels arbres vendre et qui contacter pour réaliser le marquage ?

Il peut s'agir principalement :

1. d'arbres à maturité : la plupart du temps, arbres de 130 à 150 cm de circonférence quelles que soient les essences ;
2. d'arbres marqués dans le cadre d'une éclaircie. Dans ce cas, des précautions doivent être prises pour préserver les arbres qui seront maintenus et qui constitueront l'avenir de la parcelle ;
3. d'arbres malades ou dépérissants (cas de la Chalarose du Frêne par exemple).

Dans tous les cas, l'intervention d'un professionnel est recommandée pour réaliser le marquage de la coupe. En plus des aspects réglementaires (cf. § précédent), cela vous sécurisera sur la pertinence sylvicole de l'opération : il pourra vous conseiller sur le choix des arbres à mettre en vente et vous donner une indication de leur valeur et du volume commercialisable.

Vous pouvez notamment faire appel à :

- une coopérative forestière ;
- un expert forestier ;
- un gestionnaire forestier professionnel.

Il est vivement déconseillé de laisser l'exploitant forestier ou le scieur cuber et marquer les bois à prélever, car ils sont alors placés en situation de juge et partie et risquent de ne prendre que les beaux arbres et laisser une parcelle boisée sans avenir. A chacun son métier !

Quelles sont les limites de ma coupe ?

Avant toute coupe, il est nécessaire de matérialiser son emprise pour faciliter l'exploitation ultérieure : soyez particulièrement vigilant en limite de propriété car l'abattage involontaire d'arbres dont on n'est pas propriétaire est malheureusement fréquent. En cas de doute, un repérage contradictoire avec le propriétaire voisin sur les arbres litigieux en limite de propriété est souvent utile.

Comment sortir les arbres une fois coupés ?

Organiser la sortie des grumes sur des «chemins» appelés cloisonnements d'exploitation limite le tassement et les ornières à l'origine de dépérissements d'arbres sains. Ces cloisonnements d'exploitation sont des allées larges de 3 m, créées et espacées tous les 20 m d'axe en axe, pour sortir les grumes qui sont ensuite stockées sur une aire de dépôt correctement dimensionnée. Les bois y seront repris par un camion grumier. Le stockage et la reprise des grumes depuis les routes départementales sont généralement interdits.

Est-ce que je vends mes arbres sur pied ou abattus ?

La présentation des bois

Le propriétaire peut vendre ses arbres sur pied ou abattus, prêts à être chargés sur un camion.

• Vente des arbres sur pied

Les arbres sont marqués et le plus souvent (de préférence) estimés en volume et en valeur. Ce mode de vente traditionnel est très courant : lorsque la vente est conclue, l'acheteur devient propriétaire des arbres. Il a alors la responsabilité de la coupe et réalise l'exploitation à ses frais.

• Vente des bois abattus bord de route (ou abattus, façonnés, débardés)

Les arbres objet de la vente sont coupés et débardés : les frais de d'exploitation et de lotissement sont supportés par le propriétaire. Certaines coopératives peuvent faire l'avance de ces frais. Sur la place de dépôt, les arbres proposés à la vente peuvent être classés (par essence, qualité) pour constituer des lots homogènes attractifs pour différents acheteurs. Les défauts visibles (roulure, pourritures,...) circonscrits sont purgés et abandonnés sur place.



Principaux avantages et inconvénients des deux modes de vente du point de vue du propriétaire :

	VENTE DE BOIS SUR PIED	VENTE DE BOIS ABATTUS, FAÇONNÉS, DÉBARDÉS
Avantages	Le propriétaire ne supporte pas les frais d'exploitation.	Le propriétaire peut mieux valoriser les lots hétérogènes et garde la maîtrise de l'exploitation (pour éviter les périodes de chasse et intervenir sur des sols secs à ressuyés par exemple) Il vend au meilleur prix car l'acheteur visualise mieux les défauts et qualités des bois.
Inconvénients	Le jour de la vente, l'acheteur devient propriétaire des bois. Le propriétaire ne maîtrise pas totalement l'exploitation dirigée par l'acheteur : des clauses d'exploitation sont à mentionner dans le contrat de vente pour diminuer les risques. L'acheteur minimise le prix proposé car il n'a pas de garantie de qualité sur le produit qu'il achète.	Le propriétaire supporte les frais d'exploitation. Il encourt le risque de non vente si le marché n'est pas très actif, si les produits se révèlent être de piètre qualité ou encore lorsque des bois fragiles (hêtre, peuplier,...) restent trop longtemps sur le bord de la coupe et se dégradent.

Le type de vente, selon l'homogénéité des lots à vendre

Le prix de vente peut être fixé selon deux modalités différentes : en bloc ou à l'unité de produit.

• Pour des lots homogènes, on vend plutôt en bloc :

Dans le cas d'une vente en bloc, vous estimez le volume et la qualité du lot à vendre. Ce lot devient donc indivisible. Cette estimation permettra de définir un prix de vente mais n'apportera en aucun cas une garantie de quantité et/ou de qualité à l'acheteur. Cette estimation reste primordiale car il s'agit de vendre le lot de bois au prix le plus juste. Une fois le contrat de vente signé, le vendeur connaît le montant de la vente de ses bois.

Dois-je déclarer les revenus liés à mes coupes de bois ?

Les revenus provenant de la vente des coupes de bois ne sont soumis ni à déclaration, ni à l'impôt sur le revenu. Par contre, le propriétaire doit déclarer chaque année le montant du revenu cadastral servant de base au calcul de la taxe foncière sur ses bois et forêts, qu'il ait ou non commercialisé des bois.



• Vente de bois à l'unité de produits (ou à l'UP) : adaptée aux lots hétérogènes

Dans le cas d'une vente à l'unité de produit, le prix est fixé à l'avance par catégorie de produit (sciage premier choix, palette, ...) et par unité de volume (m³, tonne). Au terme de l'exploitation, une réception contradictoire entre l'acheteur et le vendeur détermine les volumes par catégorie de produits. Cette pratique permet de lever l'incertitude sur le volume réel et sur la qualité des produits. Elle permet une meilleure valorisation des produits mais demande un suivi plus important. Par exemple, il faut veiller à ce que l'acheteur ne décline pas certains bois. Contrairement à la vente en bloc, le vendeur ne connaît la recette de la vente qu'une fois l'exploitation et la réception terminée. A noter que lors du martelage, le recensement des arbres permet souvent de déterminer un montant minimal, informant le propriétaire forestier qui s'engage dans ce type de vente.

Pour quel mode de vente vais-je opter ?

Le mode de vente et les relations vendeurs-acheteurs :

Un propriétaire forestier a le choix de vendre ses bois de différentes manières.

• Vente à l'amiable (de gré à gré)

Le vendeur traite directement avec l'acheteur de son choix en se mettant d'accord sur un prix de vente avant le début de l'exploitation. Les ventes à l'amiable sont le plus souvent pratiquées par des exploitants forestiers locaux. C'est le type de vente le plus simple et le plus rapide à mettre en place. Cependant, ce type de vente, sans mise en concurrence, est à réserver aux propriétaires forestiers avertis (connaissance des marchés, suivi de l'exploitation...). Il est intéressant dans le cas de mise en vente de petits lots de faible valeur ne nécessitant pas forcément de mise en concurrence.

Il est surtout adapté pour la vente de bois de chauffage.

• Vente par appel d'offres

Contrairement à la vente à l'amiable, la vente par appel d'offres met en concurrence plusieurs acheteurs potentiels sur un même lot. L'émulation qui en résulte permet ainsi de proposer au propriétaire des prix de vente généralement plus élevés. Avant la mise en vente, le propriétaire doit définir un prix de retrait minimal du lot concerné. Le lot est attribué à l'acheteur le plus offrant, s'il présente les bonnes garanties et si l'offre dépasse le prix de retrait. Cette vente par appel d'offres peut être pratiquée de deux manières différentes :

- ✓ soit lors de ventes groupées où les lots de différents propriétaires forestiers sont présentés. Le regroupement des lots dans un cahier de vente permet de présenter un volume total de bois plus important qui attire un plus grand nombre d'acheteurs et stimule la concurrence entre eux. Pour être présents à ces ventes, les acheteurs potentiels doivent fournir une caution bancaire qui garantit leur solvabilité.
- ✓ soit lors d'une vente individuelle par appel d'offres restreint. Le principe est le même que précédemment sauf que le lot n'est présenté qu'à un certain nombre d'acheteurs potentiels triés selon différents critères.

Elle concerne la grande majorité des ventes d'arbres hors bois de chauffage.

• Vente par contrat d'approvisionnement

Un contrat d'approvisionnement est un accord entre un acheteur et un vendeur concernant la fourniture de bois avec des caractéristiques préalablement définies (essence, longueur, qualité, volume unitaire moyen, volume total...) à des dates et des lieux définis. Ce contrat garantit à l'acheteur un apport en bois régulier en quantité, en qualité à un prix défini à l'avance. Le vendeur est assuré de vendre ses bois à un prix prédéfini. Ce type de contrat est généralement conclu entre des structures (Coopératives, Cabinets d'experts) pouvant fournir un volume important de bois et des industries du bois comme celles de la pâte à papier et du panneau.

Il tend à se développer notamment pour sécuriser l'approvisionnement des scieurs et transformateurs locaux.

L'indispensable contrat de vente !

Le contrat de vente est un document écrit qui lie acheteur et vendeur en fixant les droits et obligations de chacun. Il officialise le transfert de propriété des bois et rend l'acheteur responsable. Tant qu'il n'est pas signé, toutes les opérations se déroulent sous la responsabilité juridique du propriétaire qui ne peut remettre en cause les conditions d'abattage et d'exploitations de ses arbres.

Le contrat est donc indispensable, y compris lors de la vente de bois de chauffage à des particuliers. Il permet de lever la présomption de salariat* et le risque de mise en cause de votre responsabilité en cas d'accident car toute personne travaillant en forêt est présumée salariée du propriétaire. Cette démarche simple et rapide évite de nombreuses complications potentielles.

Vendre du bois de chauffage à un particulier

Vous trouverez un modèle de contrat de vente de bois de chauffage à un particulier ainsi qu'une vidéo précisant comment procéder et sécuriser la vente sur le site « jemeformepourmesbois.fr » : www.jemeformepourmesbois.fr/n/bois-de-chauffage-en-buche/n:1743

Le contrat de vente doit préciser, *a minima* :

- les coordonnées du vendeur et celles de l'acheteur ;
- la nature, la situation de la coupe, les essences objet de la vente et leur volume indicatif ;
- **le mode de vente** ;
- **les voies de sorties et les places de dépôt** que l'acheteur devra emprunter pour débarker les bois coupés et les regrouper ;
- **les délais d'exploitation** : le propriétaire peut préciser la date à laquelle l'exploitation peut démarrer et la date butoir à laquelle tous les bois objets du contrat devront être exploités et débarkés (sortis du bois) ;
- **les obligations de remise en état des lieux** : il est préférable de réaliser un état des lieux avant et après la sortie des bois) et selon l'importance des éventuels dégâts, de fixer un seuil d'intervention avec les modalités de remise en état ;
- les indemnités en cas de retard ou de dégâts ;
- les modalités de paiement et le ou les prix.

*La présomption de salariat : toute personne qui intervient dans votre bois doit être salariée ou intervenir sous contrat (cas d'une entreprise ou d'un particulier acheteur de bois de chauffage). Les autres situations sont considérées comme travail dissimulé.

Et si je n'ai que quelques arbres à vendre ?

La mobilisation de bûcherons et de matériels d'exploitation représente aujourd'hui des sommes importantes et les petits chantiers ne sont bien souvent plus rentables. Or, pour de nombreux propriétaires de petites surfaces ou ceux dont les forêts ont été appauvries, il est difficile voire impossible de proposer à la vente des lots d'un volume supérieur à 30 m³ (volume de bois d'un camion chargé, soit 25 à 40 arbres). Pour le peuplier, il faut même envisager de couper des surfaces minimales de 2 à 3 ha pour atteindre le volume minimum de 450 à 600 m³ de bois. La notion de qualité est également importante : il sera plus aisé de vendre un petit lot de bois de qualité qu'un lot plus volumineux d'arbres présentant de nombreuses singularités.

Il existe des solutions pour tout de même valoriser au mieux vos bois si vous n'atteignez pas ces seuils :

- Se regrouper avec des voisins permet d'augmenter le nombre et le volume des arbres à vendre et de viser un seuil minimal susceptible d'intéresser un acheteur potentiel : les coopératives et experts qui mettent en vente des lots pour

leurs adhérents ou clients auront souvent des opportunités de regroupement à vous proposer. Dans ce cas, vos arbres seront individualisés et cubés et le montant de la vente, réparti au prorata de la valeur du lot proposé par chaque apporteur.

- Il est aussi possible de couper ces arbres et de faire appel à une scierie mobile. Les arbres seront façonnés en fonction de votre demande : planches pour réaliser des travaux de menuiserie ; poutres de dimensions variables selon la taille de l'arbre et l'essence considérée... Dans ce cas, les arbres sont souvent valorisés par le propriétaire (charpente pour l'auto-construction, petits ouvrages ou revente locale). Il existe en moyenne une scierie mobile pour un, voire 2 départements. La facturation est réalisée en fonction du volume à débiter et des déplacements nécessaires pour accéder à vos bois.



Pour vendre, la qualité et le nombre d'arbres doivent être attractifs



Pierre Olivier DREGE, Président de la coopérative NSF2A et François HAUET, Expert forestier



INTERVIEW Pierre-Olivier DREGE

Une meilleure valorisation de la ressource bois est un objectif prioritaire de la politique régionale. Malgré une couverture régionale élevée en documents de gestion durable, cette ressource est insuffisamment exploitée en forêt privée. Un corollaire est que la majorité des propriétaires ne considèrent pas la forêt comme

une activité économique.

Face à ces constats, en quoi le système coopératif propose-t-il un regroupement de la gestion et de la commercialisation ?

La coopérative forestière NSF 2A a son siège à Amiens. Elle provient de la fusion en 2017 des deux coopératives régionales CF2A (Amiens Arras) et NSF (Rouen et Compiègne). Ses 3500 adhérents sont des propriétaires forestiers régionaux et son Conseil uniquement constitué de forestiers. Sa mission est d'offrir à chaque propriétaire tous les services d'une gestion durable performante, intégrant ses objectifs spécifiques : production de bois, chasse, patrimoine... Ces services sont la commercialisation des bois au meilleur prix, le renouvellement des peuplements, plantations, entretien, la création de routes de desserte et en amont, la rédaction avec le propriétaire de son Plan Simple de Gestion (PSG). La coopérative constitue ainsi un outil déterminant de regroupement de l'offre de bois régionale qui apporte, au propriétaire forestier un éventail de débouchés valorisants et à l'utilisateur une réponse à ses besoins.

Comment procédez-vous pour assurer de façon régulière, continue et pérenne le bois dont nos industriels ont besoin ?

La coopérative cherche à mobiliser tous les débouchés disponibles pour simultanément valoriser au mieux les bois de ses adhérents et répondre aux besoins des transformateurs régionaux, mais aussi nationaux, européens et internationaux, ceci dans cet ordre de priorité géographique et pour une bonne valorisation de tous les produits. Pour donner de la visibilité aux utilisateurs, pour bien planifier les coupes, la coopérative conclut avec ses acheteurs des contrats d'approvisionnement. C'est déjà la règle pour les résineux, et cela se développe désormais pour les feuillus y compris le chêne et le peuplier.

« (...) pour bien planifier les coupes, la coopérative conclut avec ses acheteurs des contrats d'approvisionnements »

Selon vous, en quoi le développement des organisations de producteurs répond-il aux besoins de survie, de progrès et d'innovation de l'aval de la filière forêt-bois ?

Avec le regroupement d'une offre de 160.000 m³ de bois (¾ feuillus, ¼ résineux) disponible bord de route, classée et cubée par nos techniciens et commerciaux, nos acheteurs disposent d'un approvisionnement planifié et des qualités répondant précisément à leurs besoins. Cette approche, fondée sur la contractualisation, la confiance et la bonne connaissance des produits assure aux forestiers une sécurité de débouchés et de paiement, et au transformateur une visibilité essentielle pour ceux qui veulent investir et se développer. Dans le futur, cela doit aussi permettre de mobiliser plus de bois arrivé à maturité, dans une forêt privée qui dispose d'un potentiel encore sous-exploité. La coopérative NSF 2A se veut ainsi un partenaire essentiel de la filière Bois-Forêt régionale.



INTERVIEW François HAUET

Vous suivez, pour les Experts Forestiers de France, les évolutions des prix des bois au niveau national. Quelle est votre analyse des cours des essences ces 5 dernières années et comment voyez-vous l'avenir de la demande ?

La progression des prix des bois ces dernières années est tirée par trois essences : le chêne, le

douglas et le pin maritime. En ce qui concerne le chêne, tous les débouchés s'inscrivent dans un marché national et international porteur et ce pour toutes les qualités. Le douglas profite de la reprise du marché de la construction. Quant au pin maritime, les deux tempêtes de 1999 et 2009 en Aquitaine ont impacté fortement les volumes mobilisables, créant une tension sur les approvisionnements des industries.

Sauf accident économique majeur comme on en a connu en 2008, le marché devrait rester actif. Le bois est un matériau avec des qualités environnementales indéniables et qui trouvera une place centrale dans une économie « décarbonée » et à périmètre mondial.

« Le bois est un matériau (...) qui trouvera une place centrale dans une économie « décarbonée » et à périmètre mondial. »

Les volumes mis en ventes par les Experts Forestiers de France augmentent régulièrement depuis 2009. Comment réussissez-vous à mobiliser davantage auprès des propriétaires forestiers ?

Depuis plusieurs dizaines d'années, les sylviculteurs ont investi dans l'amélioration de la production forestière de leurs massifs : conversion des taillis et taillis-sous-futaie, plantations résineuses...

Ils sont aujourd'hui à l'aube d'une période de retour sur investissement ce qui explique en partie l'augmentation des volumes mobilisés. Par ailleurs, des perspectives de débouchés et des prix plus rémunérateurs que durant la décennie précédente facilitent la mise en œuvre de projets de transformation des peuplements pauvres.

Comme les coopératives, vous organisez des ventes groupées, comment voyez-vous évoluer ce mode de vente à l'avenir ?

Ce mode de vente gardera pour une majorité d'essences ou de qualités de bois une place importante dans la stratégie d'approvisionnement des scieurs et transformateurs. C'est ce qui ressort d'une étude faite en Normandie il y a quelques années auprès de ceux-ci. C'est une souplesse pour disposer d'un stock de bois mobilisable à tout moment et pouvoir répondre à une commande sans dépendre d'achats de matière première qu'ils ne maîtrisent pas.

C'est par ailleurs un mode de vente transparent, avec confrontation directe entre l'offre et la demande et une cotation instantanée du prix des bois.



Témoignage de Charlie DUPUIS, propriétaire forestier dans la Somme



Qu'est-ce qui vous a amené à vendre des arbres pour la première fois ?

J'avais récupéré une parcelle agricole que je souhaitais boiser. Au milieu de cette parcelle se trouvait une ravine avec des arbres adultes feuillus de différentes essences. A l'occasion d'une visite, le technicien du CRPF m'a dit qu'il y avait des arbres à maturité. Leur coupe était recommandée car l'ombre des arbres adultes risquait de contrarier le

développement de mes futures plantations et mieux valait valoriser ces arbres qui ne prendraient pas de qualité en vieillissant. De plus, il y avait une grande majorité de frênes. Il m'a aussi précisé que le relatif faible volume (30 m³) de bois à exploiter pourrait compliquer l'opération d'abattage et de vente et m'a donc conseillé de me rapprocher de la coopérative Nord Seine Forêt 2A qui gérait la propriété voisine, ce qui me permettrait de réaliser plus facilement cette opération.

Comment s'est déroulée cette vente ?

Le technicien de la coopérative a estimé le lot en volume et qualités par essence. Elle a trouvé un acquéreur et avec ses équipes, elle a réalisé l'abattage des arbres et leur exploitation. Les travaux de débardage ont été correctement réalisés, la pâture n'a pas été endommagée après le passage des engins, ce qui n'était pas évident puisqu'en mars 2018, il pleuvait sans cesse.

Et pour le bois de chauffage ?

Pour le bois de chauffage, comme je ne pouvais pas être chaque jour sur place, ce ravin étant situé à une vingtaine de kilomètres de chez moi, avec l'aide du technicien NSF2A, nous avons fait une estimation du nombre de stères. J'ai ensuite passé une annonce à 18 euros le stère. Le lendemain, dès le premier appel téléphonique, j'ai fixé un rendez vous sur place à l'éventuel acheteur qui me semblait très intéressé, de façon à ce qu'il se rende compte du lieu et des éventuelles difficultés à appréhender. Nous avons lu ensemble, le contrat de vente de bois de feu sur pied qui m'avait été fourni par le CRPF et immédiatement, il a été signé avec 1/3 du montant total versé. Tout a été très vite ! J'ai ensuite retiré mon annonce mais les appels téléphoniques n'ont pas cessé immédiatement. C'est alors que j'ai compris qu'il y avait une demande dans le département pour du bois de feu sur pied.

« J'ai trouvé que ce n'était pas si compliqué de vendre des arbres si l'on s'adresse au bon endroit ! »

Quel bilan tirez-vous de cette opération ?

Je suis très satisfait de cette opération, j'ai trouvé d'une part, un appui et des conseils techniques auprès du CRPF et d'autre part une aide précieuse, alliée à un grand professionnalisme auprès de la coopérative NSF2A. Ceci m'a bien aidé car c'était la première fois que je vendais des arbres sur pied et j'avais une certaine appréhension. Ces 2 organismes m'ont mis en confiance et je dois dire que je n'hésiterai pas un seul instant à les recontacter si l'occasion se présentait. L'opération est maintenant terminée et j'ai trouvé finalement que ce n'était pas si compliqué de vendre des arbres si l'on s'adresse au bon endroit !



Romain Provost © CRPF