



## COMMERCIALISATION DES BOIS

**Une vente de bois est un acte essentiel dans la vie d'un peuplement forestier et dans celle du sylviculteur.  
Elle est en effet l'aboutissement du travail de plusieurs générations.  
Il faut donc prendre le temps de bien la préparer.**

La vente de bois nécessite 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 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 de place de dépôt, cours des bois, contraintes particulières).

**Autant de raisons de faire appel à un gestionnaire afin de vous aider.**

**Le recours à ce professionnel est un investissement utile car les conditions d'exploitations d'une coupe conditionnent l'avenir du peuplement.**

**Avant de marquer la coupe, il est nécessaire de procéder à quelques vérifications :**

- pour les bois et forêts soumis à un document de gestion durable : respecter la gestion prévue dans ce document (assiette, nature de la coupe, prélèvement, date...),
- pour les bois non soumis à un document de gestion durable : respecter les articles L.124-5 et L.124-6 du Code forestier, et éventuellement les Codes de l'urbanisme, du patrimoine et de l'environnement.

## MISE SUR LE MARCHÉ

Pour un propriétaire forestier privé, la mise sur le marché peut se présenter de deux manières différentes :

- vente des bois sur pied,
- vente des bois abattus.

### Vente de bois sur pied

On parle de vente de bois sur pied quand l'acheteur de la coupe a la responsabilité de cette coupe et réalise à ses frais l'exploitation (abattage, débardage).

Dans ce cas, les arbres sont vendus avant d'être exploités et l'acheteur devient propriétaire dès qu'il a signé le contrat de vente : on parle alors de transfert de propriété.

Les conditions de paiement doivent être notés dans ce contrat.

Lors du marquage d'une coupe, il est conseillé de faire deux marques au marteau forestier :

- l'une dite au corps (qui permettra à l'acheteur de repérer les arbres à exploiter),
- l'autre dite au pied (qui permettra au propriétaire de vérifier si tous les arbres exploités étaient bien marqués).



Marquage d'un arbre au corps et au pied lors d'une vente de bois sur pied

C'est la mise sur le marché la plus répandue en forêt privée.

Cette méthode est la plus simple car elle dispense le propriétaire d'organiser l'exploitation, la mise des bois sur le marché et donc d'avancer les sommes d'argent correspondantes.

Pour l'acheteur, cela lui permet de réaliser ses découpes dans les grumes en fonction de ses marchés.

Afin de préserver au mieux les intérêts des propriétaires, des clauses d'exploitation sont à noter dans le contrat de vente (vidange des bois, lieux de stockage, délais d'exploitation...).

## Vente de bois abattus

On parle de vente de bois abattus quand c'est le vendeur du lot qui réalise à ses frais l'exploitation.



*Vente de bois abattus triés par qualité rendus bord de route*

Ce mode de présentation valorise mieux des lots hétérogènes (essences diverses, bois de différentes qualités) présentant une variété importante de produits.

Il permet également de commercialiser des coupes qui perdraient de la valeur si elles étaient vendues sur pied ; notamment à cause d'un faible prélèvement à l'hectare, d'une mobilisation difficile due à un manque de desserte, d'une topographie difficile...

Cette méthode est intéressante pour un propriétaire car en exploitant lui-même ses coupes, il peut suivre et contrôler plus facilement l'exploitation.

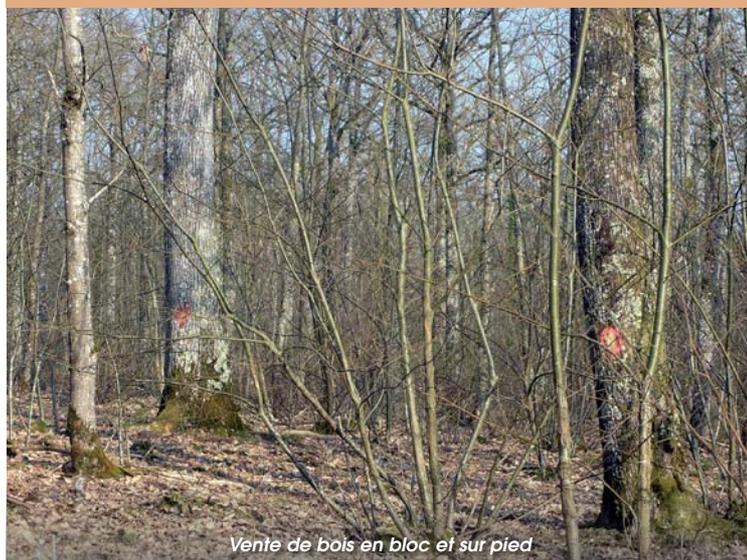
Par contre, en exploitant lui-même ses bois, le propriétaire prend le risque de ne pas les vendre ou de les vendre au rabais. En effet, une fois abattues, les grumes se déprécient plus ou moins rapidement suivant les essences. La vente de bois abattus est donc très dépendante du marché.

## TYPE DE VENTE

Le prix de vente peut être fixé selon deux modalités différentes :

- en bloc,
- par catégorie de produit appelée à l'unité de produit.

## Vente de bois en bloc



*Vente de bois en bloc et sur pied*

Dans le cas d'une vente en bloc, le vendeur doit estimer le volume et la qualité du lot qu'il souhaite mettre en vente. 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 au prix le plus juste le lot de bois.

Une fois le contrat de vente signé, le vendeur connaît le montant de la vente de ses bois.

## Vente de bois à l'unité de produit

Dans le cas d'une vente à l'unité de produit, le prix est fixé à l'avance par catégorie de produit et par unité de volume (m<sup>3</sup>, 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 déclasse pas les 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.



## MODE DE VENTE

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

### Vente à l'amiable (vente 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...).

Elle est intéressante dans le cas de mise en vente de petits lots de faible valeur ne nécessitant pas forcément de mise en concurrence.

C'est notamment le cas pour la vente aux particuliers de bois de chauffage.



### Vente par appel d'offres

Contrairement à la vente à l'amiable, la vente par appel d'offres permet la mise en concurrence de plusieurs acheteurs potentiels sur un même lot. Ceci engendre une certaine émulation et 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 un certain nombre de lots de propriétaires forestiers sont présentés. Le regroupement des lots dans un cahier de vente permet de présenter un volume total de bois plus importants ce 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 permettant d'assurer la solvabilité de l'acheteur.
- 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.

### 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.

Pour le vendeur, il est assuré de vendre ses bois à un prix prédéfini.

Ce type de contrat est généralement conclu entre des structures pouvant fournir un volume important de bois et des industries du bois comme celles de la pâte à papier et du panneau.

**Quel que soit le mode de vente, l'adhésion à un organisme de certification est vivement conseillé.  
Un certain nombre d'acheteurs de bois l'exigent.**

# GÉNÉRALITÉS

## Contrat de vente

Le contrat de vente est un document écrit qui lie l'acheteur et le vendeur en fixant les droits et obligations de chacun.

Seul ce contrat 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.

Le contrat doit comporter :

- le nom des contractants,
- l'objet de la vente,
- les conditions d'exploitation (voies de sorties, places de dépôts, clauses particulières liées à l'exploitation, pénalités en cas de dégâts, délais d'exploitation et indemnités de retard, remise en état des lieux après exploitation),
- le montant de la vente,
- le mode et les modalités de paiement...

**Quel que soit le mode de commercialisation, il est indispensable de signer un contrat entre le vendeur et l'acheteur.**

La vente de bois de chauffage à des particuliers nécessite également de passer un contrat de vente.

Ceci permet de lever la présomption de salariat et le risque de mise en cause de la responsabilité en cas d'accident car toute personne travaillant en forêt est présumée salarié du propriétaire. Cette démarche simple et rapide évite de nombreuses complications potentielles.

**Pour la vente de bois abattus, un propriétaire qui recourt lui-même à des entreprises d'exploitation doit établir avec elles un contrat d'entreprise.**

## Fiscalité liée à la vente

**Toute vente de bois doit faire l'objet d'une facture.**

## Revenu

**Les revenus provenant de la vente des coupes de bois ne sont pas soumis à déclaration.** Par contre, le propriétaire forestier doit déclarer chaque année, qu'il y ait eu ou non des revenus liés à des coupes, le montant forfaitaire du revenu cadastral par parcelle (déclaration sur l'imprimé Cerfa 2042C, revenus agricoles, régime du forfait, revenus des exploitants forestiers).

## TVA

Le propriétaire forestier a le choix entre le régime du remboursement forfaitaire en cas de non assujettissement et le régime simplifié agricole en cas d'assujettissement volontaire ou obligatoire.

Le propriétaire non assujetti vend son bois sans aucune facturation de TVA. Dans ce cas, ils peuvent obtenir de

l'Etat un remboursement correspondant à 3.68 % du montant des ventes (déclaration sur l'imprimé Cerfa 3520C).

Les propriétaires assujettis à la TVA doivent établir une facture en appliquant un taux de 7 %. Ils reversent le montant de la TVA après déduction de la TVA supportée par les achats.

## CVO

Tout propriétaire forestier qui vend du bois doit payer à France Bois Forêt (interprofession nationale) une taxe appelée CVO (Cotisation Volontaire Obligatoire).

Son montant est de 0.5 % pour les bois sur pied, 0.33 % pour les bois abattus et 0.25 % pour les bois rendus usine. Ce taux s'applique sur le montant hors taxe des ventes.

Deux méthodes sont d'usages pour la perception de cette CVO :

- cotisation prélevée par l'acheteur : le vendeur perçoit le prix de vente diminué du montant de la CVO. L'acheteur reverse ensuite le montant de la CVO à France Forêt Bois.
- cotisation payée directement à France Bois Forêt, après s'être fait inscrire auprès de cette association. Cette méthode concerne plutôt les forestiers qui mettent en vente des lots de bois régulièrement.

**Bibliographie :** Dossier Forêt de France Vente de bois, n°525, juillet août 2009  
Fiches techniques CRPFN : estimation du volume des bois sur pied cubage des bois façonnés  
Contrat de vente de bois (consultable sur [www.crpfn.fr](http://www.crpfn.fr))

Fiche réalisée avec le soutien de :

