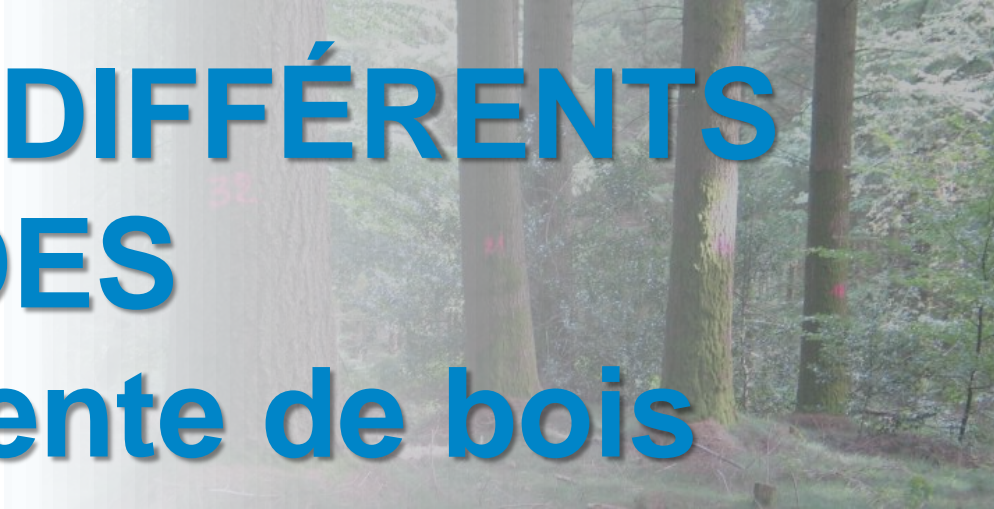




LES DIFFÉRENTS MODES de vente de bois



Comment choisir le mode de commercialisation ?

La commercialisation des bois, pour un propriétaire forestier, est l'aboutissement d'un travail de longue haleine.

Il faut choisir un mode de commercialisation. C'est parfois difficile car ce mode peut varier en fonction des essences, du volume de la coupe, du type d'intervention sylvicole et de la tendance du marché : comment choisir ?



Trois étapes indispensables

- **Étape 1 : IDENTIFIER** les modes de mise en marché
- **Étape 2 : CONNAÎTRE** les types de vente
- **Étape 3 : CHOISIR** le mode de vente

Étape 1 : IDENTIFIER les modes de mise en marché

Le choix du mode de mise en marché correspond au **choix de présentation des bois** aux potentiels vendeurs :« sur pied » ou « bord de route ».



SUR PIED

- le vendeur ne gère pas l'exploitation de sa coupe et n'avance pas les frais inhérents à celle-ci
- l'acheteur devient propriétaire des bois à la signature du contrat

BORD DE ROUTE

- le vendeur gère intégralement l'exploitation de sa parcelle
- l'acheteur devient propriétaire des bois à la signature du contrat



Vente « sur pied » : avantages et inconvénients

Identifier les modes de mise en marché

Avantages		Inconvénients	
Pour le vendeur	Pour l'acheteur	Pour le vendeur	Pour l'acheteur
<ul style="list-style-type: none">➤ Pas de gestion de l'exploitation de ses bois et pas d'avance de frais➤ Aucun risque que les bois soient invendus	<ul style="list-style-type: none">➤ Permet d'avoir un capital bois sur pied et de gérer ses exploitations➤ Peut faire son « épicerie » par la suite avec ses bois	<ul style="list-style-type: none">➤ Pour une parcelle qui présente des difficultés d'exploitation ou des zones sensibles le vendeur n'a pas la « main » sur toute l'exploitation➤ N'est pas certain de l'optimisation totale de ses produits	<ul style="list-style-type: none">➤ N'est pas certain de la qualité des bois

Vente « bord de route » : avantages et inconvénients

Identifier les modes de mise en marché

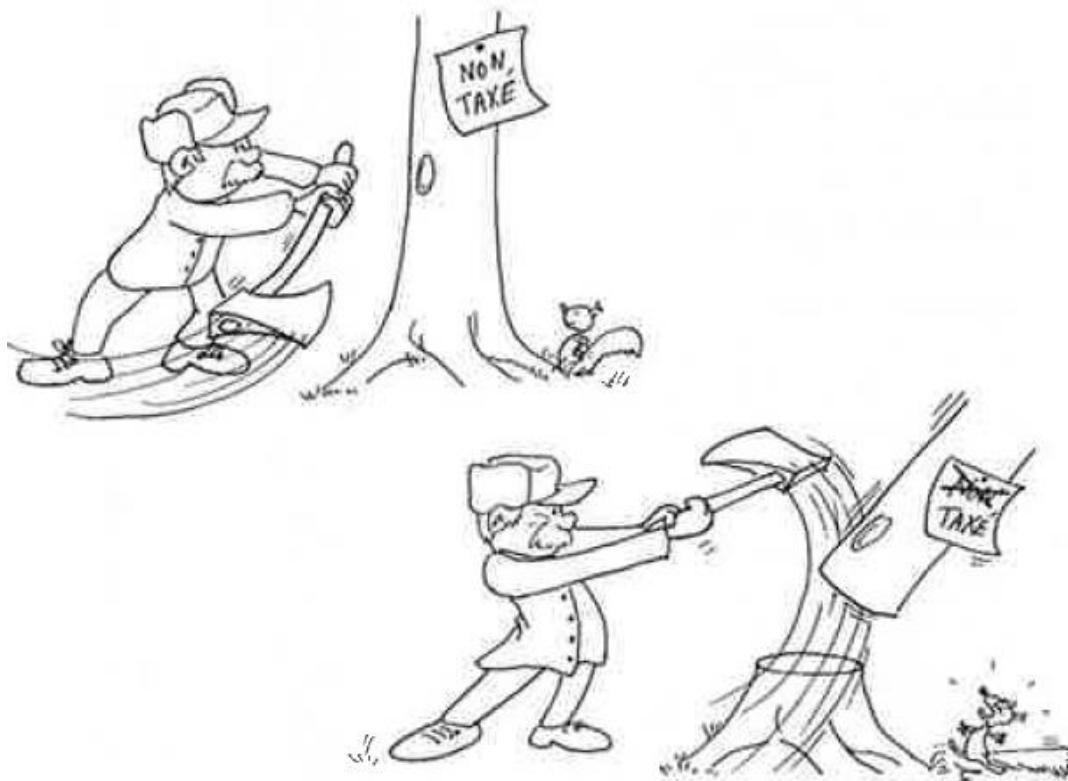
Avantages		Inconvénients	
Pour le vendeur	Pour l'acheteur	Pour le vendeur	Pour l'acheteur
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Mise en valeur du lot en le présentant correctement ➤ Possibilité de faire un lotissement pour optimiser sa vente 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Certitude sur la qualité de bois qu'il achète ➤ Bois arrivé directement bord de route, prêt à charger 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Avance les frais d'exploitation ➤ Risque de voir ses bois se déprécier en cas d'invendu 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Obligation de transporter et transformer ses bois rapidement pour éviter la dépréciation ➤ Moins de délais et de marge de manœuvre par rapport à un achat de bois sur pied

Spécificité belge

En Belgique les **bois vendus abattus** sont considéré comme **produit transformé** et une **TVA de 6%** est **applicable**.

Les revenus de vente « **sur pied** » ne sont pas à déclarer.

En revanche les revenus de vente « **bord de route** » doivent être déclarés et sont soumis à impôts car le propriétaire est alors considéré comme un exploitant professionnel (avec un registre du commerce).



Bilan des Modes de mise en marché

Vente de bois sur pied :

- solution de facilité pour un vendeur
- si l'exploitation concerne une parcelle difficile ou hétérogène, il faut privilégier la vente bord de route pour avoir la maîtrise de l'exploitation

Vente de bois bord de route :



- demande au vendeur d'avoir une fine connaissance des marchés et de la filière pour pouvoir présenter des bois « découpés » aux besoins de celle-ci
- la connaissance des différents acheteurs potentiels de chacune des qualités est également indispensable pour pouvoir commercialiser des bois bord de route

Étape 2 : CONNAÎTRE les types de vente

Lors de l'établissement du contrat, le prix fixé se présente sous deux formes :

EN BLOC

- le prix sera donné par l'acheteur pour l'intégralité du lot sans distinction de volume ni de qualité ; le vendeur devra juger si celui-ci est cohérent et suffisant ou non
- dans le cas de vente de bois sur pied, le vendeur pourra au préalable déterminer un prix de retrait

À L'UNITÉ DE PRODUIT

- lors de l'établissement du contrat, d'un commun accord entre les deux parties, un prix est fixé par qualité et/ou classe de diamètre et par unité de produit
- une fois l'exploitation réalisée, les deux parties se retrouvent pour réaliser une réception contradictoire

Bilan des Modes de mise en marché



Vente à l'unité de produit, (au m³ ou à la tonne), va être utilisée pour vendre des bois où le volume sur pied est difficilement quantifiable :

- bois de petits diamètres / taillis
- bois énergie / bois d'industrie

Les unités utilisées lors de la signature des contrats et pour les paiements peuvent être le mètre cube, la tonne (sèche ou verte) ou le mètre cube apparent (MAP).

Vente en bloc, se fait souvent pour des lots de bois où le volume peut être facilement quantifié :

- bois avec un diamètre assez conséquent
- plutôt pour du bois d'œuvre



Vente en bloc : avantages et inconvénients

Avantages		Inconvénients	
Pour le vendeur	Pour l'acheteur	Pour le vendeur	Pour l'acheteur
Les bois ne lui appartiennent plus à partir de la signature du contrat, ce qui est intéressant en cas d'aléas climatiques et d'attaque de pathogène.	Il peut faire une « affaire » et une bonne surprise tant du point de vue de la qualité que de la quantité.	Il n'est jamais certain que le prix donné pour le « bloc » correspond bien au ratio volume/qualité	Il n'est jamais certain de la qualité des bois et du volume estimé. Il devient propriétaire des bois à la signature du contrat.

Vente à l'unité de produit : avantages et inconvénients

Avantages		Inconvénients	
Pour le vendeur	Pour l'acheteur	Pour le vendeur	Pour l'acheteur
Il peut vérifier que le lot à bien été optimisé qualitativement et quantitativement.	Il s'assure de son volume et de la qualité de ces bois. Il devient propriétaire des bois qu'après la réception contradictoire.	Il est propriétaire des bois jusqu'à la réception contradictoire, si un aléa arrive entre la signature du contrat et la réception, le lot peut perdre tout ou partie de sa valeur. La réception contradictoire demande d'avoir une fine connaissance des produits pour qu'il n'y ait pas de « vol ».	Il ne peut pas faire la bonne affaire du « survolume » sur un lot ou « de la bonne surprise qualitative » en exploitant les bois.

Étape 3 : CHOISIR le mode de vente

Après le choix du type de vente approprié au lot de bois, il faut encore choisir le mode de vente le plus adapté :

- La vente par adjudication
- La vente par appel d'offre
- La vente de gré à gré
- La vente par contrat d'approvisionnement



La vente par adjudication

Vente publique de bois souvent utilisée par l'Office National des Forêts, qui permet de proposer les lots de bois mis en vente à **un grand nombre d'acheteurs potentiels**.



C'est une vente qui est accessible à toutes les personnes inscrites au Registre du commerce et des sociétés comme exploitant forestier ou exploitant scieur.

Celle-ci **ne permet pas de « trier » les acheteurs**, seuls ceux qui sont interdits de vente ne peuvent si rendre (cas d'impayé par exemple....)

La vente par appel d'offre restreint

Vente qui permet de proposer un lot à **plusieurs acheteurs potentiels** souvent ciblés en fonction des **marchés locaux**.

En forêt privée, ce mode de vente permet de **viser une clientèle bien spécifique** en fonction des produits exploités.

Elle permet de **sélectionner les acheteurs potentiels** et de mettre de côté ceux avec lesquels vous ne voulez plus travailler par manque de confiance ou par erreurs passées.



La vente de gré à gré (à l'amiable)

Vente souvent utilisée pour de **petits volumes** qui ne permettent pas de mettre en vente groupée.

Les bois vendus en gré en gré sont **souvent proposés à des acheteurs locaux** qui n'auront pas beaucoup de transport pour le faible volume.

Par exemple peuvent être vendus de gré à gré :

- Les **chablis** et arbres ayant subi un aléa climatique exceptionnel
- Les **feuillus précieux** si ils sont isolés dans un lot
- Les **bris de coupes** ou les **erreurs d'exploitation** (bois coupés chez le voisin)



Dépérissement puis casse localisée des épicéas après un problème sanitaire

La vente par contrat d'approvisionnement

Mode de vente « récent » qui permet, par le biais d'un contrat, de **s'assurer de la vente d'un volume donné**, avec un prix fixé par qualité.

Le contrat est généralement conclu **entre un propriétaire et un transformateur**.

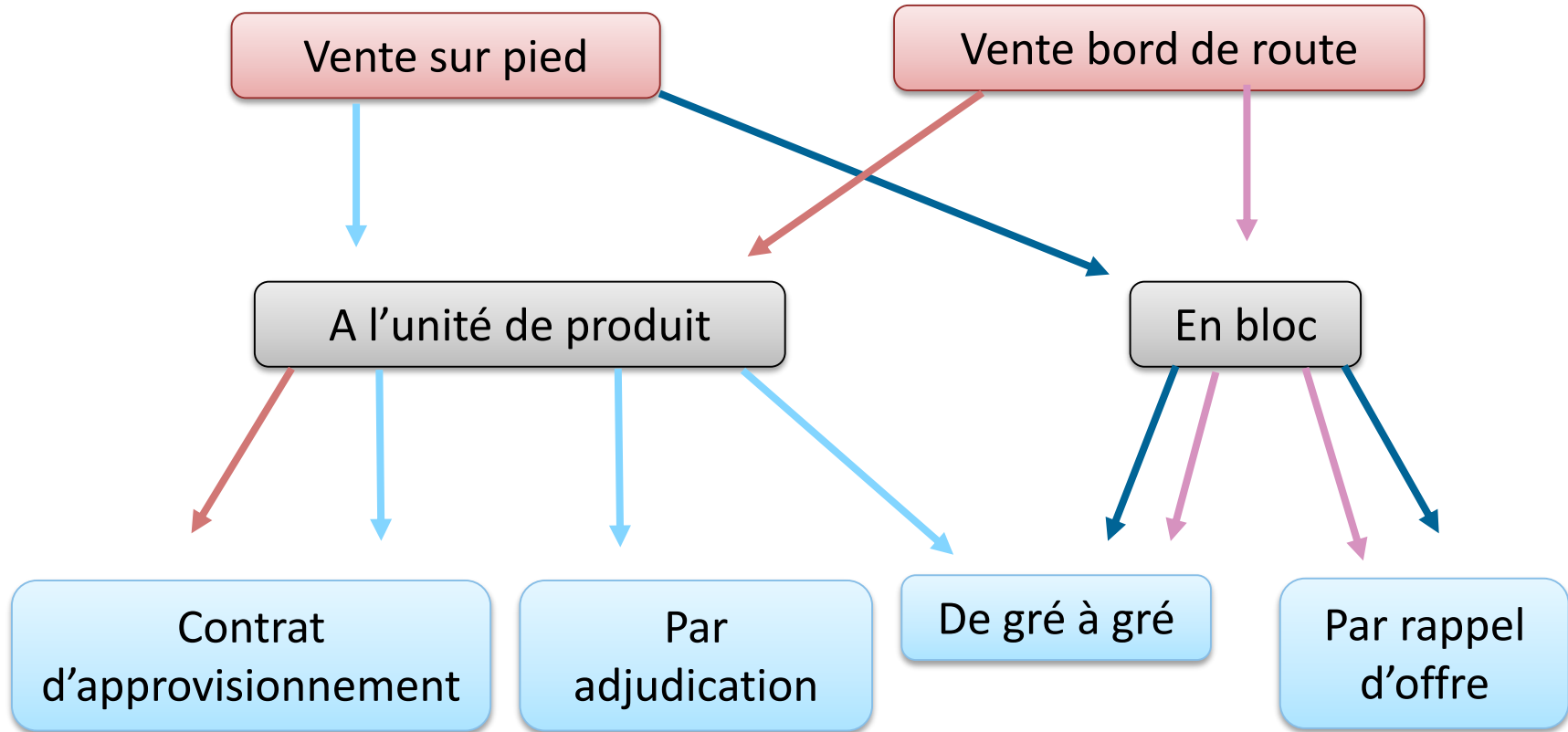
Il **fonctionne très bien sur des qualités « standards »** et sans trop de valeur ajoutée car il demande au vendeur de « préparer » les lots qui correspondent aux clients.



Pour ce type de vente, **un cahier des charges est écrit**, dans lequel on retrouve les clauses spécifiques du contrat (volume à livrer, qualités demandées, caractéristiques dimensionnelles...).

Résumé des modes de commercialisation possibles

Choisir le mode de vente



Une couleur de flèche correspond à un mode de commercialisation des bois.

Conclusion

La vente de bois étant le résultat d'un travail de plusieurs décennies, il est **très important de bien faire ses choix.**

Certains produits ont une forte valeur ajoutée, il est donc nécessaire de faire appel à des personnes confirmées pour faire la vente la plus « intelligente » possible.

Des organismes compétents auxquels les propriétaires peuvent adhérer permettent de **vendre les bois de manière groupée**, ce qui permet de « toucher » un plus grand nombre de clients.

Quel que soit le mode de vente, en France il est obligatoire de rédiger un contrat, sur lequel devra figurer le maximum d'informations. **En Belgique en forêt privée il n'y a aucune obligation de rédiger un contrat** de vente de bois.

Rédaction : Romuald JOLLARD

Crédits illustrations :

Diapo 1 : J-P. Gayot, D. Balay, M. Bartoli © CNPF

Diapo 4 : D. Balay © CNPF et A. Geneix © CNPF

Diapo 7 : P. De Wouters © SRFB

Diapo 8 : M. Mouas © CNPF

Diapo 10 : L-A. Lagneau © CNPF

Diapos 10, 16 : S. Gaudin © CNPF

Diapos 13, 14, 15, 17 : © pixabay

Maquette : Eduter-CNPR

Édition : Mai 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

