

Les modes de vente de bois source : CNPF

Avant de mettre un lot de bois sur le marché, le propriétaire-vendeur doit décider sous quelle forme il le présentera et quel mode de vente il utilisera. Selon ses moyens, ses compétences et sa disponibilité, différentes possibilités lui sont offertes.

Il faut d'abord définir sous quelle forme les bois seront mis en vente : sur pied ou abattus. Dans le premier cas, les arbres sont vendus en l'état sur la parcelle, sans garantie de volume, de quantité ou de qualité. Une fois la vente conclue, c'est à l'acheteur de trouver et de payer la main d'œuvre nécessaire à l'abattage et au débardage des bois. C'est bien entendu la méthode la moins contraignante pour le propriétaire, d'autant que si pour une raison ou pour une autre, le lot ne se vend pas, les arbres restent sur pied et peuvent être remis en vente ultérieurement. La vente des bois abattus et mis bord de route permet de trier les différentes qualités et donc de mieux valoriser la coupe. Le propriétaire doit par contre faire l'avance des frais d'exploitation. Ce mode de vente nécessite un suivi et de bonnes connaissances techniques pour savoir comment définir et trier les différentes qualités de bois. En cas de mévente, ceux-ci risquent de s'abîmer, ce qui limite la marge de négociation du propriétaire.

Lorsque les bois sont vendus sur pied, ils peuvent l'être en bloc ou à l'unité de produit. Pour des bois vendus en bloc, l'acheteur propose au vendeur un prix global pour le lot, toutes qualités confondues. Le propriétaire doit donc disposer de solides compétences techniques pour estimer au mieux le volume et la valeur de son lot. Quant à la vente à l'unité de produit, le prix au m³ est défini à l'avance pour chaque catégorie de produits. Les bois sont cubés sur place de dépôt, après ou au fur et à mesure de l'exploitation par l'acheteur et le vendeur. Ceci nécessite de la part du propriétaire une réelle disponibilité et un minimum de surveillance. Mais, contrairement à la vente en bloc, où le prix d'achat reste le même quel que soit le volume finalement exploité, un lot vendu à l'unité de produit est rémunéré en fonction du volume réellement exploité.

Reste enfin à décider du mode opératoire de la vente. La règle d'or est de toujours faire jouer la concurrence, et donc de solliciter les offres de différents acheteurs. Lorsque le propriétaire souhaite s'occuper lui-même de sa vente, il doit là aussi être suffisamment disponible pour faire visiter son lot aux acheteurs intéressés. Il doit préparer un contrat de vente et prendre les garanties nécessaires pour être payé. A défaut, le propriétaire peut faire appel à une coopérative forestière ou à un expert, qui moyennant le paiement d'une commission calculée sur la valeur de vente, se chargeront d'assurer toutes ces démarches, soit dans le cadre d'un appel d'offre restreint, soit dans le cadre d'une vente groupée.

En résumé

VENTE SUR PIED EN BLOC

Le prix est fixé pour le peuplement dans son ensemble avant exploitation.

De gré à gré	Avec 1 acheteur	Petit lot Bois de chauffage
Par appel d'offres restreint	Plusieurs acheteurs sollicités	Petit lot Type de produits standard (éclaircie)
Par adjudication Vente groupée	Lot estimé et présenté sur cahier à fiches Diffusion à un maximum d'acheteurs potentiels	Lot d'un volume ou d'une valeur assez important

VENTE SUR PIED A L'UNITE DE PRODUIT (éclaircies, coupe de taillis)

Le prix est fixé par catégorie de produit (ex : bois de trituration, billons, petit sciage, grumettes, grumes...) avant exploitation, mais le montant total de la vente n'est connu qu'une fois les arbres abattus et débardés.

De gré à gré	Avec 1 acheteur	Petit lot Eclaircies Bois de chauffage
Par appel d'offres restreint (marquage préalable avec estimation du volume ou répartition en classes de diamètres)	Plusieurs acheteurs sollicités	Petit lot Type de produit standard (éclaircie)

Les produits couramment façonnés (liste non exhaustive et évoluant en fonction de la demande des utilisateurs)

- Trituration,
- Petits sciages
- Grumette (qualité charpente),
- Grume

VENTE BORD DE ROUTE

Le propriétaire réalise l'exploitation et la vidange du bois qu'il dépose sur une place de dépôt. Il doit être assuré de pouvoir vendre ses produits (découpe, qualité). Un pré-contrat avant exploitation est recommandé notamment pour façonner le bois à la dimension demandée par les acheteurs.