

La vente des arbres est l'aboutissement de la populiculture. Il faut prendre le temps de bien la préparer.

Le propriétaire a la possibilité de vendre ses arbres sur pied ou mis bord de route. Il peut traiter directement avec les acheteurs ou s'adjoindre les services d'un intermédiaire (expert forestier, coopérative, gestionnaire forestier professionnel) qui le représente lors de la transaction. Dans tous les cas, il doit faire jouer la concurrence et obtenir des garanties de paiement de la part de l'acheteur (caution bancaire).

Les types de commercialisation

Bois sur pied

Les arbres sont vendus en l'état à un acheteur qui prend à sa charge les coûts d'abattage et de débardage.

Il y a 2 moyens de procéder :

- La vente « en bloc et sur pied » consiste à établir un prix global pour l'ensemble du lot mis en vente. Elle nécessite de savoir estimer le volume des arbres sur pied et de bien connaître le marché du peuplier ;
- La vente « à l'unité de produit » consiste à se mettre d'accord sur un prix unitaire par m³, stère, ou tonne selon la qualité et la destination du bois (déroulage, petit sciage, bois énergie). Elle ne nécessite pas d'estimation du volume sur pied, mais demande d'avoir une idée du prix des différents produits. Au terme de l'exploitation, la vente est finalisée par une réception contradictoire entre le vendeur et l'acheteur. Celle-ci consiste à mesurer les quantités de chaque catégorie de produit issu de la coupe. Cette étape est cruciale car elle détermine le montant exact de la transaction. C'est un mode de commercialisation assez répandu en Bretagne.

Bois abattus bord de route

Les arbres sont vendus après avoir été coupés et stockés « bord de route », c'est à dire le long d'une voie accessible aux grumiers. Ce mode de vente permet d'avoir un détail précis des volumes par unité de produit et de maîtriser les coûts d'exploitation. Par contre, le propriétaire doit financer la coupe et la sortie des bois, ce qui suppose de disposer d'une trésorerie adaptée.

Cubage « bord de route »



Ce mode de vente, peu utilisé, impose la recherche préalable d'un acquéreur car le bois de peuplier se déprécie vite une fois coupé.

La démarche consiste ensuite à convenir à l'avance, avec l'acheteur, les catégories de produits à réaliser et à fixer leur prix. Une grande connaissance des acteurs et des marchés du peuplier est nécessaire.

Les modes de mise en marché

La vente de gré à gré ou négociation amiable

C'est une vente en direct, entre le producteur et l'acheteur qu'il a retenu suite à un appel d'offres. Ce mode de vente oblige à avoir une idée du volume du lot, de sa qualité et du marché. Ce type de vente est réservé aux propriétaires avertis connaissant bien les acheteurs.

La vente groupée des lots sur pied par soumission cachetée (vente au mieux-disant)

Elle est organisée par des professionnels de la gestion forestière (expert, coopérative) et regroupe en une seule séance la vente de plusieurs lots proposés à des acheteurs invités. L'association des experts forestiers de Bretagne organise deux ventes groupées par an, au printemps et à l'automne. Ce mode de mise en marché est réservé aux lots suffisamment importants (plusieurs centaines de m³).

Commercialisation et réalisation de la coupe : les bonnes pratiques

● Choisir le type de commercialisation et le mode de mise en marché adapté à la situation

Le populiculteur, en fonction de son niveau de connaissances et de sa disponibilité définit la meilleure façon de commercialiser ses arbres en se faisant assister, au besoin par un professionnel de la gestion forestière.

● Rédiger un contrat de vente avec l'acheteur

Un modèle de contrat est disponible avec le lien suivant : https://bretagne-paysdelaloire.cnpf.fr/data/contrat_vente_bois.pdf

● Etablir un cahier des charges définissant les conditions de l'exploitation :

- délai d'exploitation et d'enlèvement des bois ;
- échéances et garanties de paiement ;
- période de débardage ;
- localisation des places de dépôt ;
- remise en état des pistes.

Les questions de servitudes, d'itinéraire de débardage et de stockage des bois sont du ressort de l'exploitant. Une concertation avec le vendeur est cependant nécessaire.

● Mobiliser un volume suffisant pour intéresser un acheteur

Celui-ci se situe aux environs de 100 m³, à condition de bénéficier de conditions d'exploitation favorables (accessibilité, par exemple).

Au final, le montant de la transaction est un compromis entre le cours des produits, les contraintes de la coupe et les exigences du propriétaire en matière de rendu d'exploitation (qualité du travail demandé, valorisation ou non des houppiers, etc.)

Plus les contraintes sont élevées, plus le prix de vente du bois sur pied est diminué.

Le document est un formulaire intitulé 'Contrat de vente d'une coupe de bois'. Il est structuré en sections avec des champs à remplir et des cases à cocher. Les sections incluent : 'Ente le vendeur' et 'Et l'acheteur' ; 'Il est conclu le présent contrat pour une vente dont les caractéristiques sont les suivantes' ; 'Désignation de la coupe' (Commune, Lieu dit, N° des parcelles, Surface, Essences principales) ; 'Nature de la coupe' (Coupe à blanc, Coupe d'amélioration, arbres marqués en réserve, arbres marqués en abandon, essences réservées, pas de désignation) ; 'Modalités d'exploitation' (Engagement des travaux, Contraintes signalées par le vendeur) ; 'Enlèvement des bois' (ilote, à la fin de l'exploitation, à la date suivante) ; 'Conditions particulières' (Remise en état du terrain, Remise en état de la voirie, Autres à préciser, Démantèlement des houppiers, Bridage, Mise en tas, Mise en andain) ; 'Adhésion à PEFC' ; 'Conditions financières' (Assujettissement du vendeur à la TVA, Prix forfaitaire en bloc et sur pied, Prix selon la nature des fagons, chauffage, bilions situation, bilions scagés, grumes) ; 'Modalités de paiement' (à la signature du contrat, à l'enlèvement du bois, après réception) ; 'Par délégation du vendeur, la CVO, de € retenue sur le montant de cette vente sera versée à France Bois Forêt par l'acheteur.' ; 'Fait à' en 2 exemplaires originaux ; 'Signature du vendeur' et 'Signature de l'acheteur' ; et 'Le transfert de la propriété est effectué à la date de signature du contrat'.

Exemple de contrat de vente de bois



Exploiter en période favorable aurait permis d'éviter la dégradation du sol de cette peupleraie



Lot de peupliers commercialisés en vente groupée des experts forestiers de Bretagne