

# Les grands modes de commercialisation

# Soraya Bennar et Bruno Borde  
CNPF BFC

Il nous semble important de vous exposer les grands modes de commercialisation des bois qui s'offrent aux propriétaires forestiers privés. Ces modes de vente sont, bien sûr, applicables pour tous types de forêt et pas uniquement celles constituées de chêne.

## Etape 1 : Choisir son mode de mise en marché

La vente peut être réalisée **sur pied** (avant exploitation, soit l'abattage et le débardage) ou **bord de route** (après exploitation).

Modes de vente	Avantages		Inconvénients	
	Vendeur	Acheteur	Vendeur	Acheteur
Sur pied	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pas de gestion de l'exploitation</li> <li>• Pas d'avance de frais</li> <li>• Pas de risque d'invendus</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Permet d'avoir un capital sur pied et de gérer les exploitations</li> <li>• Tri des qualités selon marchés disponibles</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Qualité de l'exploitation et intervenant moins bien maîtrisés</li> <li>• Pas d'optimisation des qualités</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Incertitude sur la qualité des bois</li> </ul>
Bord de route	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mise en valeur des lots, surtout pour les belles qualités</li> <li>• Possibilité de faire des lots pour optimiser sa vente</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Certitude de la qualité achetée</li> <li>• Pas de gestion de l'exploitation.</li> <li>• Bois directement disponibles, prêts à être chargés</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Avance des frais d'exploitation</li> <li>• Risque de dépréciation des bois si invendus</li> <li>• Nécessité d'une place de dépôt</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Obligation de transporter et transformer les bois rapidement pour éviter la dépréciation</li> </ul>

Pour accéder à la vente, les acheteurs doivent être exploitants ou exploitants scieurs. Certains acheteurs peuvent être exclus des ventes par adjudication pour cause de non-respect des clauses contractuelles sur de précédentes transactions. A noter que des clauses particulières peuvent concerner certains lots : c'est notamment le cas des ventes labellisées UE, pour des lots de chênes, dont le propriétaire exige que la première transformation ait lieu en Union Européenne.

► **La vente par appel d'offres restreint** : vente qui permet de proposer un lot à plusieurs acheteurs potentiels, souvent ciblés en fonction des marchés locaux. Ce mode de vente permet de viser une clientèle bien spécifique en fonction des produits exploités. Elle permet également de sélectionner les acheteurs et d'éviter ceux avec lesquels il n'est plus souhaitable de travailler par manque de confiance ou compte tenu d'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 de gré à gré sont souvent proposés à des acheteurs locaux qui n'auront pas beaucoup de transport pour le faible volume (chablis, feuillus précieux isolés, bris de coupes...). La vente doit nécessairement faire l'objet d'un contrat signé entre l'acheteur et le vendeur, même si l'acquéreur est un particulier, et d'une facture adressée à l'acheteur.

► **La vente par contrat d'approvisionnement** : mode de vente qui permet, par le biais d'un contrat, de s'assurer de la vente d'un volume donné, avec un prix fixé par qualité. Il est signé par le propriétaire (ou plus souvent son organisme de commercialisation) et l'utilisateur (scierie, industrie de pâte à papier, panneau, emballage ou contreplaqué, négoce de bois de chauffage...). Il garantit :

- un approvisionnement régulier au transformateur, adapté à ses besoins
- un prix au fournisseur (le propriétaire) sur une durée.

Pour ce type de vente, un cahier des charges précise les clauses spécifiques du contrat (volume à livrer, qualités demandées, caractéristiques dimensionnelles...). Ce dernier mode de vente est intéressant pour sécuriser un débouché (côté vendeur) ou un approvisionnement (côté acheteur) dans la durée. Les contrats sont souvent pluriannuels. La contractualisation est plutôt adaptée aux structures de regroupement de propriétés ou à de grandes propriétés.

**En conclusion**, prenez le temps de préparer votre vente, définissez vos exigences (disponibilités, trésorerie, volume et qualité à commercialiser...) avant de choisir vos modalités de vente. Tenez-vous informés de l'état du marché et surtout, inscrivez toutes vos conditions dans un contrat. Il est conseillé de recourir aux services d'une coopérative, d'un expert forestier ou d'un gestionnaire forestier professionnel (liste à jour à retrouver sur le site du CNPF BFC). Ils connaissent le marché du bois et en suivent les évolutions parfois rapides.

## Etape 2 : Définir le type de vente

Nous ne cessons de le rappeler, toute vente de bois doit faire l'objet d'un contrat, ne vous contentez pas d'une simple poignée de main amicale ! Le contrat sera votre meilleur allié pour définir le prix de vente, les conditions d'exploitation (certification, évitement d'un cours d'eau, autorisations de passage...), les délais d'exploitation, les conditions de paiement... Fransylva dispose de modèles de contrats.

Les prix peuvent être fixés en bloc ou à l'unité de produit.

- **La vente en bloc** : elle est souvent pratiquée. Le prix est proposé par l'acheteur pour l'intégralité du lot, sans garantie de volume ni de qualité. Une estimation préalable est réalisée par le propriétaire ou son gestionnaire pour fixer un prix de retrait (prix en dessous duquel le lot est retiré de la vente). Se pratique 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).
- **La vente à l'unité de produit** : le prix est fixé pour chaque essence, par qualité et/ou classe de diamètre et par unité de produit. Ce mode est adapté aux cas où les volumes sont difficiles à estimer sur pied (taillis, bois énergie, bois d'industrie) ; une fois l'exploitation réalisée aux frais de l'acheteur et dans le respect du cahier des charges, les deux parties se retrouvent pour réaliser une réception contradictoire, afin de définir les volumes réels de chaque qualité. Les unités utilisées peuvent être le m<sup>3</sup>, la tonne, le stère converti ou non en m<sup>3</sup> (veiller à ce que le coefficient de conversion figure au contrat).

## Etape 3 : Choisir un mode de vente

- **La vente par adjudication** : c'est souvent l'occasion de grouper plusieurs vendeurs pour proposer une grande offre de lots à un public varié d'acheteurs (vente groupée proposées par des regroupements de coopératives ou d'experts forestiers).