

## Cahier des charges pour la vente de bois

Un cahier des charges pour la vente de ses bois : oui mais pas à n'importe quel prix !

En effet le cahier des charges est un élément tout aussi important que le prix de vente si ce n'est plus pour vendre ses bois, aussi bien sur pied, que bord de route.

Ainsi unité de mesure, qualité, dimensions, prix, sur-mesure sont autant d'éléments que le vendeur doit prendre en compte en toute connaissance de cause, afin d'éviter les mauvaises surprises.

### UN PRIX : OUI MAIS POUR QUOI ?

---

Il est primordial de prendre une unité de mesure adaptée au produit commercialisé. Ainsi, on privilégiera le stère pour les billons et le mètre cube pour les grumes. Certains produits sont difficilement appréhendables pour le vendeur.

C'est le cas notamment du bois Energie qui bénéficie souvent de plusieurs unités de vente : mètre cube, stère, tonne sèche, tonne verte, MGWH. Dans ce sens, il est vivement conseillé de faire appel à un professionnel qualifié comme le gestionnaire forestier.

“

***Le prix de vente le plus élevé n'est pas obligatoirement le plus rémunérateur.***

**Exemple :** Une vente de bois énergie Résineux à 3 euros/stère et une autre à 4,6 euros/m<sup>3</sup> sont équivalentes. (Coefficient de conversion Stère/M3 = 0,65).

## LA QUALITÉ DOIT ÊTRE EN LIEN AVEC LES DIMENSIONS DES PRODUITS !

---

Si les qualités de bois classiques : trituration, papeterie, charpente, sciages, emballages sont facilement assimilables de par leurs appréciations extérieures : diamètre, branchaison, rectitude, essences. Les cahiers des charges des produits quant à eux sont plus durs à évaluer pour le propriétaire car ils doivent être mis en lien avec les prix de vente.

“ ***A qualité équivalente, la vente d'un produit peut s'avérer plus intéressante au global avec un prix de vente inférieur à une autre offre, grâce à un cahier des charges plus large.*** ”

Attention ! Certaines essences d'arbres comme le **Chêne** sur des qualités supérieures sont encore plus difficiles à appréhender, car leur prix peut fortement varier en fonction de la qualité intrinsèque des bois, et leur prix peut dépendre de critères non-visibles sur pied.



## LE BON RÉFLEXE À AVOIR !

---

Faire estimer ses bois par un professionnel afin d'en définir le mode de vente adapté :

- > Vente sur pied
- > Vente bord de route
- > Vente en bloc
- > Vente à l'unité de produit

## Mettre en place le cahier des charges adapté aux bois concernés par la vente.

Exemple simplifié de 2 offres pour des qualités équivalentes :

Considérons que la charpente sur cette vente est le produit le plus rémunérateur pour les bois concernés.

### **Offre 1**

Charpente : 36 euros/Mètre Cube

- > Cahier des charges :
  - > Diamètre minimum : 30 cm
  - > Diamètre maximum : 50 cm
- > Emballage : 22 euros/Mètre

### **Offre 2**

Charpente : 36 euros/Mètre cube

- > Cahier des charges :
  - > Diamètre minimum : 18 cm
  - > Diamètre maximum : 55 cm
- > Emballage : 22 euros/Mètre cube

A première vue, les offres sont équivalentes, mais notons que ***l'offre 1*** permet de classer plus de bois en qualité charpente et sera donc plus rémunératrice pour le vendeur.

***N.B : les prix indiqués servent d'exemple, ils ne sont pas à prendre en compte pour définir le prix des bois de qualité charpente.***

Ainsi, les grumes ayant un diamètre compris entre 18 et 30 cm de qualité charpente seront rémunérées au prix de 36 euros/m<sup>3</sup> avec ***l'offre 2***, mais seront déclassées en qualité Emballage avec un prix de 22 euros/m<sup>3</sup> avec ***l'offre 2***.

## L'OFFRE 1 SERA DONC PLUS RÉMUNÉRATRICE QUE L'OFFRE 2.

Il est évident que sur des petits lots l'incidence peut être minime, mais sur des volumes importants l'écart peut devenir conséquent.



*Le cahier des charges ne sert pas uniquement pour les ventes à l'unité de produit*

En effet si le cahier des charges précis et adapté est clairement indispensable dans le cadre d'une vente à l'unité de produit. En ce qui concerne les ventes en bloc, il est tout aussi important car permet d'effectuer l'estimation du prix de vente efficacement.