

Comment préparer la coupe du bois en Forêt ?

Une fois le mode de vente choisi (voir notre article sur la vente de bois en forêt privée), le propriétaire va procéder au marquage des arbres à abattre et ceux qui seront coupés pour la vente.

Ce marquage se fait suivant un nombre de tiges et un pourcentage de prélèvement, informations qui sont mentionnées dans le Plan Simple de Gestion s'il en existe un.

Cette opération effectuée, il faudra calculer le volume du bois marqué pour en calculer le cubage et par conséquent le prix de vente du lot.

INSTAURATION DES CLAUSES

Les clauses liées à cette coupe de bois seront déterminées, telles que : remise en état des chemins et des pistes si nécessaire, délais d'exploitation....Plus il y aura de clauses, plus les coûts d'exploitation seront élevés et par conséquent influera sur le prix de la vente.

Enfin, charge au propriétaire de prendre contact avec les différents acheteurs qui feront une offre d'achat suivant les critères déterminés et le bois proposé. La concurrence mise en place permettra une meilleure négociation.

La vente de bois est la suite logique d'une sylviculture dynamique et bien gérée. Il s'agit d'un acte qui valorise le bien et qui satisfait bon nombre de propriétaires car il permet de financer de nouveaux travaux forestiers et de sylviculture.

Le vendeur ou son gestionnaire

Le vendeur peut se faire aider par un gestionnaire forestier professionnel pour la vente de son bois. On parle de coopératives forestières, d'associations de gestionnaires indépendants, d'experts forestiers ou de ventes aux enchères type AGEFOR, ONF ou bien encore de ventes groupées de coopératives.

Le gestionnaire vous conseillera dans le marquage de la coupe, l'exploitation et le choix du mode de vente.

Il déterminera le prix de vente et diffusera le cahier des ventes aux acheteurs. Le gestionnaire est généralement rémunéré à la commission, entre 8 et 10% du prix de vente.

L'acheteur

On parle dans ce cas de l'ensemble des professionnels de la première ou deuxième transformation du bois ou encore les négociants.

Première transformation : les scieries, parqueteurs, bois de chauffage, papetiers (papier, carton), bois énergie (plaquettes forestières et palettes).

Deuxième transformation : panneauteurs (contre plaqué, mélaminé, bois collé, laminé collé), raboteurs, assembleurs, menuisiers, tonneliers, charpentiers, ameublement, palettes, emballage...

Négociants en bois : négociants privés ou grands groupes qui vendent sur des plateformes internationales des volumes significatifs.