

## Comment bien choisir le mode de vente pour ses coupes de bois ?

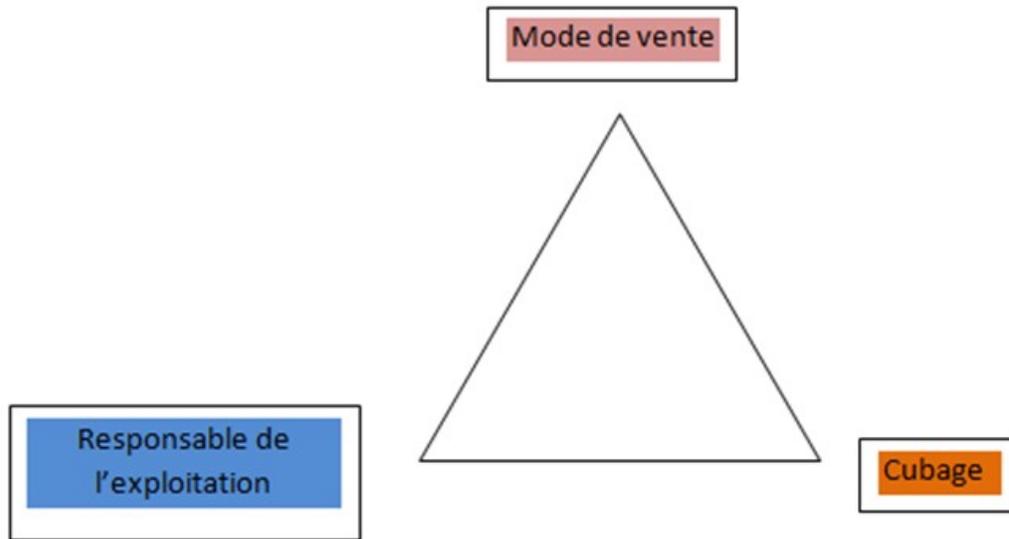
Dans la vie d'un sylviculteur, la vente de ses bois est l'une des opérations les plus importantes. La recette d'une coupe conditionne souvent les futurs investissements réalisés. Dans ce contexte, rechercher une valorisation optimale des produits est indispensable. Cela passe par le choix du mode de vente.

### La commercialisation d'une coupe de bois nécessite-t-elle des compétences particulières ?

- Oui et non. Les particuliers qui vendent leur voiture sur des sites en ligne ne sont pas tous mécaniciens mais pourtant ils arrivent à obtenir de bons prix ! Avoir des connaissances en matière de bois facilite la négociation et cela évite souvent de faire de mauvaises affaires. D'autant plus qu'à l'inverse de la vente de voiture, en matière de coupe de bois, les références sont peu nombreuses.

### Quels sont les modes de vente les plus répandus en France ?

- Aujourd'hui, En France, une coupe de bois peut être vendue soit sur pied, soit bord de route avec des variantes en fonction de la répartition des responsabilités entre le vendeur et l'acheteur ainsi que le mode de cubage.



## MODES DE VENTE

---

### Vente sur pied à l'unité de produit bord de route

- > La vente sur pied implique que l'acheteur soit responsable de l'exploitation. A l'unité de produit veut dire que le volume cubé est réel. Ce volume se trouve bord de route.

### Vente bord de route à l'unité de produit

- > Le vendeur est dans ce cas responsable de l'exploitation. Le volume cubé est réel.

### Vente en bloc et sur pied

- > L'acheteur responsable de l'exploitation et sur un volume estimatif.

### Pré-vente à l'unité de produit bord de route

- > L'acheteur donne un prix au vendeur avant bois coupés pour des bois bord de route, mais c'est le vendeur qui est responsable de l'exploitation.

Historiquement, la vente sur pied était la plus démocratisée. Néanmoins, le bord de route se développe de plus en plus notamment sous l'impulsion de l'ONF (Office National des Forêt) et des gros gestionnaires forestiers privés.



## Toutes les coupes peuvent-elles être vendues sur pied ou bord de route ?

- Oui, le propriétaire est le seul à décider du mode de vente de ses bois. Néanmoins, je déconseille la vente bord de route dans certains cas et inversement.

## Quels sont les principaux critères à prendre en compte pour décider du mode de vente à adopter ?

- L'essence : les bois réagissent différemment après exploitation. Certaines essences se déprécient plus vite que d'autres une fois abattues
- Le type de coupe : En fonction du type de coupe il y a plus ou moins de risques à utiliser l'une ou l'autre des techniques. Par exemple, lors d'une première éclaircie résineuse, les bris de réserves sont fréquents. Il est possible que la machine coupe des bois non marqués pour faire son passage (bois non marqués et exploités = bois non payés). Dans ce cas de figure préférer la vente à l'unité de produit bord de route.
- La station forestière : Sur des sols portants, les deux méthodes peuvent être utilisées alors que sur des sols sensibles aux tassements je privilégie la vente bord de route.

## Quels sont les avantages et les inconvénients des deux méthodes ?

- La vente sur pied est la solution idéale pour les propriétaires qui souhaitent simplifier les démarches. L'acheteur est responsable de l'exploitation, il n'y a pas de frais de bucheronnage et de débardage à avancer et les bois sont sûrs d'être vendus. En revanche, on a une moins bonne maîtrise de l'exploitation.
- La vente bord de route nécessite plus de connaissances du bois et elle est assez chronophage. Néanmoins, elle permet une bonne maîtrise du chantier d'exploitation et une valorisation optimale des bois.

## EN CONCLUSION

---

Sur pied ou bord de route, le mode de vente de ses bois doit être adapté au cas par cas. Dans les deux circonstances, il est impératif de définir avec l'acheteur un cahier des charges précis. Ce dernier devra reprendre : les volumes vendus, les responsabilités de chacun lors des différentes phases de l'exploitation, les conditions de vente, ... . Il donnera à l'acte de vente un cadre stricte qui évitera bon nombre de problèmes.