Vente de Bois en Forêt Privée

La coupe et la vente de bois en forêt privée représentent l'acte de gestion sylvicole et économique essentiel pour un propriétaire de forêt en France.

La coupe est ainsi l'acte de gestion forestière le plus important de la vie d'un peuplement. En effet le bois est souvent la première source de revenus forestiers devant la location du droit de chasse ou bien encore les concessions.

LA VENTE DE BOIS, UN ACTE ÉCONOMIQUE MAJEUR

En termes de gestion forestière cet acte demande d'avoir acquis une connaissance du secteur économique que représente le bois. Qui achète le bois des propriétaires publics ou privés en France ? Les papèteries mais également les panneautiers, les négociants de bois et les scieries sont des interlocuteurs professionnels de choix.

Ils connaissent parfaitement les prix d'un marché qui fluctue en fonction des aléas climatiques mais également en fonction de la demande qui est devenue mondiale.

Qu'est ce que la vente de bois ?

La vente de bois est indispensable à la pérennité de la forêt. Il s'agit d'une action qui permet de valoriser le bois présent sur une forêt afin d'en tirer un revenu. La vente de bois est un élément essentiel à la gestion de la forêt en France, il est précédé par les travaux de sylviculture.

VENTE DE BOIS = EXPLOITATION FORESTIÈRE

La vente de bois est une activité qui semble complexe, cependant avec un minimum de connaissances et d'informations, elle s'avère beaucoup moins abstraite. La vente de bois nécessite l'intervention de machines forestières ou de bucherons sur la parcelle afin de couper les bois qu'il semble judicieux de vendre. On appelle cela l'exploitation forestière.

Comment réaliser une vente de bois ?

Pour réaliser une vente de bois, deux possibilités s'offrent :

- **On peut confier la gestion de la vente de bois à un professionnel** qui guidera le propriétaire dans les étapes du projet. Il choisira, suite aux critères définis et aux accords avec le propriétaire, le type de vente et les clauses d'exploitation forestière les plus adaptées.

Pour rémunérer sa prestation, il est d'usage qu'une commission soit décidée et rétrocédée sur le montant de la vente de bois. Elle est variable selon les entreprises et la prestation. Il est conseillé de traiter avec des professionnels car ils permettent majoritairement d'obtenir de meilleurs revenus du fait de leur connaissance de la filière, du marché et de la région.

- **On peut également réaliser soi – même la vente de ses bois** en restant le donneur d'ordres et en pratiquant soi-même la gestion forestière de son bien. Dans ce cas, certaines connaissances sont indispensables comme comment procéder à l'exploitation ? Comment choisir le mode de vente ? Quels arbres sont à marquer en sachant estimer le cubage des arbres ainsi marqués pour en évaluer le prix, connaître les marchés, définir les clauses d'exploitation, les modalités de paiement suite à la vente…..

Quels sont les différents types de vente de bois ?

- **La vente de bois en bloc sur pied** : un prix est fixé à l'avance sur l'ensemble du lot avant son exploitation. Vente sans modification possible suivant le volume réalisé. L'exploitation forestière est réalisée par l'acheteur des bois.

- **La vente de bois bord de route :** le prix est fixé pour les arbres bord de route (accessibles aux grumiers). Le propriétaire sera chargé de l'exploitation forestière. Il devra tenir compte pour fixer son prix de la valeur des produits et des coûts d'exploitation engagés.

- **La vente de bois à l'unité de produit** : un prix est fixé pour chaque qualité de produit (chauffage, billons à palette, grumes de qualité charpente ou menuiserie…). L'opération s'effectue suite au cubage des bois exploités. L'exploitation est aussi réalisée par l'acheteur des bois.

Forêt Investissement connait tous les acteurs de cette filière et saura vous aiguiller sur le choix d'un professionnel en fonction de vos besoins.