

La mise en marché des bois

Le contexte

Dans la gestion forestière, la commercialisation des bois demeure le but de la mise en œuvre de tous les travaux investis dans les peuplements.

Le revenu reste conditionné dans le pin maritime par le volume, la grosseur des bois et leur aspect. Cependant, le choix de mise en vente fait apparaître, très souvent, des différences importantes dans le revenu final, ainsi, sur un même lot, celles-ci peuvent atteindre 20 à 25%.

Aujourd'hui, le propriétaire forestier désireux de vendre un lot de pin peut **commercialiser les arbres sur pied**, en adoptant soit :

- La vente en bloc sur pied suite à une estimation
- La vente avec réception du volume bord de route ou au poids en rentrée d'usine

- Organiser lui-même la vente, en contactant un ou plusieurs acheteurs

- Ou mandater un professionnel chargé de la vente.

- Ou passer des contrats d'apport de bois.

La commercialisation des arbres sur pied

Avant de proposer à la vente un lot de bois, il convient de procéder à diverses opérations indispensables:

- Opérations de terrain :
 - Vérification de l'autorisation administrative de la coupe (programmée au plan de gestion ou demande de coupe extraordinaire)
 - Contrôle et mise en évidence des limites de la parcelle
 - Débroussaillage préalable
 - Marquage des arbres à couper, à la hache ou à la peinture
 - Mesure des circonférences et d'un échantillon de hauteur si une estimation est nécessaire
- Opérations de bureau :
 - Cubage avec le tarif Lapasse ou autre.
 - Estimation financière du lot à partir des mercuriales de prix établies à partir des dernières ventes de l'ONF, des Experts Forestiers et des ventes directes sur les propriétés privées (données visibles sur site internet CRPF)
 - Identification d'un prix de retrait
 - Organisation d'une consultation (voir documents en annexe)
 - Expédition aux exploitants consultés (liste disponible auprès de votre conseiller forestier)
 - Réception des offres
 - Rédaction ou contrôle du contrat

La vente en bloc sur pied

Cette vente passe nécessairement par une estimation du lot.

Pour la vente en bloc sur pied, il est important que ce travail soit fait par le propriétaire ou un professionnel indépendant des acheteurs potentiels. En effet, la rigueur des mesures (circonférence et hauteur) et de la classification des bois (bois sain ou échauffé) va conditionner la fiabilité de l'estimation, et la bonne marche de la mise en marché.

Comptage facilité avec le compas du GPF

Le compas électronique du GPF Petites Landes est à la disposition des adhérents, pour leur faciliter les prises de circonférence sur le terrain. Il permet à l'opérateur de travailler seul car il enregistre la circonférence de chaque arbre et sa classification. Par la suite, ces données sont déchargées au bureau du GPF.

Les avantages de ce type de vente :

- La quantité et la dimension des tiges sont connues et permettent d'appréhender la valeur du lot dès le cubage.
- La comparaison des offres est très facile.
- L'objet de la transaction est défini et le montant est ferme et définitif
- A la signature du contrat, les arbres entrent en possession de l'acheteur.
- Le propriétaire encaisse généralement une partie de la somme dès la signature du contrat, généralement 1/3 comptant, 1/3 à 3 mois, 1/3 à 6 mois.
- Possibilité de mettre en place une garantie bancaire.
- Aucun contrôle de volume, au moment de l'exploitation, n'est nécessaire.
- Dans le cas d'une vente groupée avec un expert forestier, une garantie de paiement supplémentaire est possible au travers de son assurance responsabilité professionnelle.

Inconvénients :

- Le marquage des arbres nécessite un travail du propriétaire ou un investissement financier de sa part.
- Dans le cas des éclaircies, l'acheteur peut être tenté de couper plus d'arbres que le nombre compris dans la vente.

Technique souple pour le contrôle de respect de marquage

Il est possible de vérifier ou de faire vérifier que le prélèvement de l'éclaircie est conforme au marquage.

Au moment du marquage :

- 1- Choisir une ligne, noter le numéro de ligne, ne pas laisser de marque pour identifier celle-ci,
- 2- Compter le nombre d'arbres non marqués, le noter,
- 3- Procéder de même sur d'autres lignes

Au moment de la rédaction du contrat de vente :

- 4- Noter sur le contrat de vente qu'un échantillon pour vérification existe sur la parcelle vendue et qu'une vérification se fera suite à l'exploitation et que si des différences sont constatées, une vérification complète des arbres prélevés sera effectué avec les deux parties. (cette clause a un effet dissuasif très efficace)

Après exploitation :

- 5- Vérification du nombre des arbres restants sur les lignes identifiées
- 6- En cas de différence importante, procéder au comptage contradictoire des souches fraîches sur toute la parcelle.

Le contrat en bloc sur pied en cas de sinistre

Dans le cas d'une vente en coupe rase, les conséquences du sinistre (dépréciation des bois, détérioration d'installations voisines) sont supportées par le propriétaire des bois: l'acheteur.

Dans le cas d'une vente d'éclaircie, la situation est plus complexe si un sinistre intervient entre la signature du contrat de vente et la fin de l'exploitation. Le sinistre ne touche pas seulement les arbres marqués. La coupe sanitaire qui s'en suit, ne porte plus que sur les arbres objet de la vente, ceci se solde soit par une renégociation du contrat ou sa déchéance.

La vente avec réception bord de route

Ce type de contrat de vente est conclu avant exploitation, il ne définit que :

- le ou les types de coupe (éclaircie, coupe rase)
- les numéros de parcelles et les surfaces
- le ou les produits exploités et leur prix par unité de mesure
- généralement, le nombre d'arbres à exploiter n'est pas indiqué car souvent inconnu

Le volume des bois est alors mesuré sur les piles débardées prêtes pour le transport (stères) ou les poids identifiés à l'entrée des usines (tonnes). Les frais d'exploitation incombent à l'acheteur.

La vente à l'unité de produit

Le contrat de vente prévoit, suivant le type de la coupe, une à plusieurs catégories de produits qui sont triés au moment du façonnage de l'arbre puis stockés en différentes piles bord de route. Un prix est fixé suivant le type de produit, généralement, on retrouve sur ce genre de contrat la qualité bois de **trituration**, **canter** qui correspond au petit bois de sciage, **billon de caissage**, voire **souche** et **déroulage** pour les bois les plus gros.

L'unité de vente la plus répandue étant le stère, les piles doivent être individualisées suivant les qualités et mesurées contradictoirement avant le transport.

Avantages de ce type de vente :

- Les arbres n'ont pas à être mesurés voire marqués (première éclaircie)
- La quantité de bois mesurée bord de route est réelle, pas besoin d'estimation

Inconvénients :

- Impossibilité de connaître le revenu de la vente avant exploitation, donc les garanties bancaires sont très difficiles à mettre en place
- Le taux de prélèvement dans les éclaircies est aléatoire, si la coupe n'a pas été marquée
- Les mesures sur des piles obligent les exploitants comme les propriétaires ou leurs représentants à y consacrer du temps et des déplacements.
- Les comparaisons entre les offres de prix sont souvent difficiles car chaque exploitant travaille avec des dimensions de canter ou de billons différentes qui induisent des prix différents. De plus, se rajoutent des notions de qualité, comme la dimension des nœuds ou la flexuosité admissible qui amènent encore un peu plus de confusion dans les comparatifs.
- Dans ce type de vente, l'acheteur ne prend aucun risque, les qualités sont triées par son opérateur (bûcheronnage) et son intérêt est souvent de sortir des lots avec un minimum de défaut. Ceci se solde par des déclassements de certains billons qui génèrent des incompréhensions pour les vendeurs.
- La disparition de certains volumes est toujours possible avant réception.

La vente avec un prix toute catégorie confondue ou prix en travers

Ce type de vente est beaucoup moins connu, il consiste à vendre des bois avec réception du volume bord de route mais en faisant abstraction du tri opéré par l'acheteur. Ainsi un prix unique quelles que soient les qualités sorties, sera appliqué aux volumes des différentes piles. Il est préférable au précédent si on dépasse 2 tris de bois.

Avantages de ce type de vente :

- Les arbres n'ont pas à être mesurés voire marqués
- La comparaison des diverses offres de prix est très facile
- Le revenu n'est pas tributaire du tri de l'acheteur

Inconvénients :

- Les mesures contradictoires des piles sont encore nécessaires
- La disparition de certains volumes est toujours possible avant réception

Le contrat à l'unité de produit en cas de sinistre

Dans le cas d'un sinistre climatique ou d'un incendie, la plupart du temps le contrat est dénoncé par l'acheteur. Les bois ne lui appartenant pas tant qu'ils sont sur pied, il se retire quasi systématiquement de la vente ou essaie de renégocier les prix à la baisse.

Les ventes groupées en forêt privée

Il existe à ce jour, une vente semestrielle organisée par **les experts forestiers** qui proposent avec l'appui d'un catalogue, un certain nombre de lots en coupe rase ou éclaircie. Ces lots sont vendus soit en bloc sur pied ou à l'unité de produit avec un prix en travers.

Cette vente publique consiste à récupérer les propositions cachetées des acheteurs potentiels et à attribuer le lot au mieux disant, à condition que sa proposition dépasse le prix de retrait. Dans le cas où aucune offre ne dépasse le prix de retrait, le lot est retiré de la vente et le prix annoncé. La plupart du temps, les négociations en fin de vente permettent de voir partir ces lots, au pire, au prix de retrait.

Les opérations de marquage, d'estimation des bois, de publication et d'organisation de la vente sont réalisées par l'expert forestier. Il se finance directement en prélevant autour de 3% du montant de la vente.

Outre la mise en concurrence d'un grand nombre d'acheteurs potentiels, les experts forestiers s'assurent de la solvabilité des acheteurs à travers des garanties bancaires et disposent aussi de leur propre assurance en cas de défaillance d'un acheteur.

Cas particulier : vente à la tonne

Dans le cas de la vente à la tonne et non au stère, les tonnages rentrés usine font foi. Ce mode de vente est intéressant car il n'est plus nécessaire de réceptionner les piles bord de route.

Il convient toutefois de vérifier que l'économie réalisée par l'exploitant est bien répercutée sur le prix des bois. Ceci dit, ce mode de vente doit être strictement réservé à des propriétaires avertis car il est indispensable de mettre en place des opérations de contrôle de cohérence pour vérifier que l'ensemble du bois exploité figure bien dans le décompte final.

D'autre part, la notion de dessèchement du bois doit être prise en compte car suivant l'état sanitaire des bois, la sécheresse des sols ou le stockage prolongé des piles, les pertes de poids peuvent atteindre de 20 à 40%.

L'exploitation en régie et contractualisation des apports de bois

Dans ce cas, le propriétaire ou un groupement de propriétaires passe des contrats d'approvisionnement avec différents utilisateurs (scierie, panneauteur, papetier) pour écouler les diverses catégories de bois produits. Les prix sont négociés bois bord de route ou livrés en usine, le plus souvent à la tonne.

Dans ce cas, les coûts afférents à l'exploitation sont supportés par le propriétaire ou le groupement, si les ventes se réalisent bord de route. Il convient d'y rajouter les frais de transport si le bois est vendu rendu en usine.

Avantages de ce type de vente :

- Le tri des qualités est sous contrôle des propriétaires.
- Les bois n'ont pas besoin d'être mesurés sur pied.
- La maîtrise des moyens d'exploitation et de débouchés offrent une sécurité en cas de sinistre (tempête, incendies...).
- Meilleure connaissance des marchés et de la conjoncture par une prise directe avec l'aval.
- Meilleure valorisation des bois d'éclaircie par récupération des marges intermédiaires.

Inconvénients :

- Elle demande d'obtenir des contrats pour toutes les catégories de bois.
- Elle nécessite des volumes importants à exploiter.
- Elle demande du temps et une présence pour l'organisation des marchés, de l'exploitation, voire les expéditions.
- Les coûts d'exploitation et de transport imposent une importante avance de trésorerie, d'où la nécessité d'une comptabilité analytique précise.

Le contrat d'exploitation à terme

Suite à la tempête de 2009 et à l'épisode de dégâts de scolytes de 2010-11, la diminution du stock de bois sur pied a contraint certains acteurs à réfléchir à sécuriser une partie de leur approvisionnement pour l'avenir.

Ainsi SMURFIT KAPPA a lancé en 2012, un contrat de promesse de vente de bois sur pied à l'unité de produit. A partir de peuplements de bonne croissance, de 13 à 15 ans, ayant subi la première éclaircie ou non, un engagement est pris par le propriétaire, d'amener le peuplement à l'âge de 23, 24 ans sans intervention, pour passer en coupe rase.

Les quantités exploitées sont alors identifiées en tonne à l'entrée des usines. Mais le contrat stipule un tonnage minimum garanti.

Le prix minimum à la tonne est convenu à la rédaction du contrat. Depuis la rédaction des premiers contrats, les cours des bois de pin maritime ont évolué à la hausse, SMURFIT a donc proposé des avenants en reconsidérant les tarifs à la hausse.

Ce type de contrat permet, à partir de la signature, de percevoir des arrhes annuelles en fonction des surfaces engagées. L'intérêt de ces entrées financières fixes est surtout appréciable dans un contexte de propriété dévastée donc sans revenu.

Nous avons évoqué seulement le principe de ces contrats, car ils sont constamment en évolution. Avec l'arrivée en production des plantations des pins de 2ème génération de verger à graine, il est probable que les âges de référence soient diminués.

Le contrat SMURFIT en cas de sinistre

Si un sinistre touche à plus de 40% les arbres sur l'ensemble de la parcelle, le contrat prend fin avec soit récupération des bois sinistrés par SMURFIT, à hauteur minimum des arrhes versées, soit remboursement des arrhes assorties d'un taux annuel.

Si le sinistre touche moins de 40% des arbres, le contrat continue.

Toutefois, si le sinistre intervient dans le période des 2 ans avant la date d'exploitation, SMURFIT procédera à la coupe rase de la parcelle selon les conditions du contrat.

L'utilisation des volumes pris par les machines d'abattage

Les abatteuses disposent de système de capture de données de diamètre et de longueur des billons qu'elles façonnent. Les matériels de moins de 10 ans disposent de technologies de prises de mesures très précises et fiables, à condition que les étalonnages soient faits régulièrement.

Sur les dispositifs de mesure de longueur, les étalonnages sont régulièrement faits car les erreurs de mesures peuvent se solder par des refus de billons à l'arrivée d'unités de transformation. Les dispositifs de mesure des diamètres font l'objet de moins d'attention.

Dans le cas d'opérateurs consciencieux, il est intéressant de récupérer les listes des volumes par produit permettant ainsi de faire des comparatifs dans le cas des ventes en régie ou à l'unité de produit.

Cas du bois de chauffage

Le bois de chauffage est vendu à l'unité de produit, avec un prix au stère.

Il est important de veiller, lorsque l'acheteur n'est pas un exploitant forestier, par exemple un voisin ou un habitant du secteur, de rédiger un contrat de vente avec celui-ci. Dans le cas d'absence de contrat de vente, si l'acheteur est contrôlé par la gendarmerie, se blesse gravement ou décède sur le chantier, votre responsabilité sera engagée car vous serez soupçonné d'employer de la main d'oeuvre non déclarée.

Toute coupe de bois sur votre propriété doit être encadrée par un contrat de vente.

Rappels sur la fiscalité

Les revenus des coupes de bois ne sont pas à déclarer sur les déclarations de revenus

La TVA

- Le régime de la TVA au forfait: je vends mes bois en HT mais je récupère l'année suivante 4,43% de la valeur HT

- Le régime au réel simplifié (obligatoire si je dépasse 92 000 € de vente sur 2 ans)

Je facture la TVA lors de mes ventes, 20% pour le bois d'oeuvre et 10% pour le bois de chauffage, que je restitue l'année suivante lors de ma déclaration de TVA, après déduction de la TVA de mes achats.

La CVO est à déclarer et à payer l'année suivant mes ventes. Elle s'élève à 0.5% pour les bois vendus en forêt.

La déclaration de changement de nature de culture (IL 6704) à remplir pour déclasser les parcelles en landes après la coupe rase.