

LA VENTE PAR CONTRAT D'APPROVISIONNEMENT

La vente de gré à gré par contrat d'approvisionnement (appelé aussi contractualisation des bois), est une modalité de vente de bois à la mesure et façonnés (récolte des bois organisée par la collectivité ou son gestionnaire ONF) complémentaire aux autres formes de vente possibles pour les collectivités propriétaires de forêt ([cf fiche n°24](#)).

Pourquoi contractualiser ?



Ce mode de vente s'est développé ces dernières années dans un contexte où :

- Le marché du bois est parfois instable, avec des fluctuations importantes de prix ;
- Certaines essences ou qualités de bois trouvent difficilement preneur lors des ventes traditionnelles ;
- Les entreprises de la filière bois recherchent des approvisionnements réguliers et sécurisés.

La contractualisation vise donc à établir une **relation plus stable entre la collectivité, l'ONF et les acheteurs**. Ces contrats, souvent pluriannuels, fixent les volumes, les modalités de livraison et les conditions financières.

POUR L'ÉLU

Contractualiser c'est faire le choix d'une gestion plus sécurisée, en privilégiant la stabilité des recettes communales et le soutien aux acteurs économiques du territoire.

Fonctionnement



L'ONF

Conclut un contrat d'approvisionnement avec un acheteur et réceptionne les bois exploités pour le compte de la collectivité.

C'est le **vendeur légal** des bois et le **garant** du respect des engagements.

Il peut être amené à gérer l'exploitation des bois ou se voir confier une mission d'Assistant Technique au Donneur d'Ordre (ATDO) en fonction du choix de la commune.

L'acheteur

Réceptionne les bois façonnés, assure le cubage (mesure du volume) et le classement (mesure de la qualité) de ceux-ci, seul ou conjointement avec l'ONF, afin de vérifier leur conformité avec le contrat.

Il paie le prix convenu, permettant à l'ONF de reverser ensuite les recettes à la collectivité.

La collectivité propriétaire

Délibère pour mettre ses bois à disposition de l'ONF et signe une convention de chantier pour chaque coupe.

Met ses bois à disposition de l'ONF. Elle peut gérer l'exploitation ou confier cette mission à l'ONF. Les bois vendus à l'acheteur sont des **bois façonnés**.

Reste propriétaire des bois jusqu'à leur réception par l'acheteur.

Processus pour vendre en contrat



UN CONTRAT = UN ACHETEUR

Mais chaque contrat peut regrouper plusieurs vendeurs : plusieurs collectivités et/ou ONF (dans le cas de forêts domaniales)

1 Validation des coupes et travaux par la collectivité (délibération)

À l'automne de l'année n-1 (précédant la vente) l'ONF présente les coupes et travaux prévus selon l'aménagement forestier.

La collectivité délibère pour valider cet «état d'assiette» et la destination des bois : commercialisation ou délivrance.

2 Martelage puis présentation des "produits commerciaux présumés" des coupes par l'ONF

Jusqu'à la fin de l'année n-1, marquage des arbres prévus à l'exploitation.

Entre janvier et avril de l'année n (où les bois seront vendus), l'ONF demande à la collectivité de choisir le mode de vente.

([cf fiche n°24](#))

3 Délibération sur le mode de vente par la collectivité

Le conseil municipal choisit la vente de gré à gré par contrat d'approvisionnement comme mode de vente. C'est l'acte politique central.

Les Collectivités forestières Normandie peuvent vous fournir un modèle de délibération.

4 Signature des conventions de chantier

Transmission des conventions de chantier entre la commune et l'ONF pour encadrer chaque coupe (une par chantier).

Ces conventions précisent les conditions de mobilisation, les produits, les volumes, les modalités de versement et les demandes particulières du propriétaire.

5 Réalisation de l'exploitation des bois

Les bois sont exploités par une entreprise mandatée par l'ONF ou par la commune, selon l'organisation retenue.

L'ONF organise le chantier (soit en tant qu'ATDO, soit en tant que donneur d'ordre) et contrôle la conformité technique des travaux.

6 Commercialisation et versement

L'ONF facture les bois à l'acheteur sur les bases des volumes et des qualités, encaisse le produit de la vente et reverse les recettes à la collectivité, au plus tard 2 mois après la réception des sommes payées par l'acheteur.

DES ORGANISATIONS VARIABLES

Selon les contrats d'approvisionnement et les choix de la collectivité, la contractualisation peut prendre plusieurs formes :

- Qui donne l'ordre d'exploitation des bois et supervise les travaux ? **La collectivité ou l'ONF**
- Où sont réceptionnés les bois ? **En bord de route ou directement chez l'acheteur** après transport (en scierie ou usine)
- Où s'effectue le cubage (mesure du volume) et le classement (mesure de la qualité) des bois ? **En bord de route ou chez l'acheteur.**

Ces trois paramètres combinés aboutissent à **six cas de figure types**. Dans tous les cas, la commune reste propriétaire des bois jusqu'à leur réception par l'acheteur, et l'ONF en assure la vente et le suivi technique.

Ces variantes peuvent entraîner des différences sur le calendrier d'exploitation (délais plus ou moins longs) et sur le moment du cubage (mesure du volume de bois récolté réalisé en bord de route ou en scierie).

Un document détaillé présentant ces 6 cas est disponible sur demande auprès des Collectivités forestières Normandie.

Avantages pour la collectivité



La contractualisation apporte plusieurs bénéfices :

- **Stabilité financière** : les contrats pluriannuels offrent une visibilité utile pour la planification budgétaire en sécurisant des recettes communales ;
- **Soutien à la filière de proximité** : en contractualisant, la collectivité contribue à l'approvisionnement des entreprises locales de transformation des bois, favorise les circuits courts et participe à l'ancrage local de la valeur ajoutée. Pour les entreprises, c'est un approvisionnement linéaire sur l'année qui offre plus de lisibilité ;
- **Valorisation garantie** : les bois désignés par l'ONF trouvent obligatoirement un débouché, évitant le risque d'invendus et garantissant une destination pour les différentes qualités et diamètres ;
- **Maîtrise de la gestion de l'exploitation** : le cas échéant, la vente de bois façonnés implique l'exploitation préalable des bois par la collectivité. Cela lui permet de mieux maîtriser les périodes de coupe, les délais et les potentiels impacts faits lors du chantier ;
- **Util de stratégie territoriale** : ce mode de vente peut s'inscrire dans une politique communale ou intercommunale de valorisation des ressources forestières et de contribution aux dynamiques économiques locales puisqu'il permet d'orienter la vente des bois vers des entreprises régionales.

Points de vigilance pour la collectivité



La contractualisation demande une gestion attentive :

- **Diversité des modes de vente** : Il est possible de combiner différents types de ventes ([cf fiche n°24](#)) d'une coupe à l'autre. Cette souplesse nécessite toutefois une bonne organisation du suivi budgétaire : veiller à bien identifier les recettes issues de chaque mode de commercialisation et à conserver une traçabilité claire de chaque opération ;
- **Suivi budgétaire** : En cas d'exploitation des bois par l'ONF, les charges liés aux travaux (abattage, débardage) sont directement déduites de la recette finale. Il est important de suivre précisément les charges d'exploitation associées à chaque chantier ;
- **Prix et marché** : La contractualisation n'exclut pas un suivi régulier du marché du bois. Les négociations sont faites par l'ONF sur recommandations des élus du Comité national des ventes ([cf Charte de la forêt communale](#)). Il est important pour la collectivité d'échanger sur les modalités de ces négociations et l'évolution du marché local ;
- **Choix du régime de TVA** : le régime applicable aux ventes de bois (régime simplifié agricole ou forfaitaire) peut avoir un impact sur les recettes et les charges de la commune. *Contactez-nous pour obtenir plus d'éléments adaptés à votre situation.*



Deux moments clés sont à noter pour la collectivité : la **délibération sur le choix du mode de vente** et le **suivi des reversements**.

Votre rôle est de contrôler la bonne exécution des conventions : vérifier l'imputation budgétaire des recettes, mais aussi suivre les volumes récoltés ainsi que les coûts associés à chaque chantier et rester attentif à l'évolution du marché pour adapter, si besoin, la stratégie de la collectivité en partenariat avec l'ONF.

Si vous êtes intéressé par ce mode de vente et souhaitez en savoir plus, contactez les Collectivités forestières Normandie pour accéder à d'autres outils et informez votre technicien forestier territorial.