

La récolte et la commercialisation des bois permettent à la fois de gérer de manière durable la forêt, de générer des recettes pour le budget de la collectivité et d'alimenter les entreprises de transformation, source de développement local et d'emplois.

L'aménagement forestier, document de gestion durable des forêts publiques, programme les coupes et travaux nécessaires à la gestion de la forêt sur plusieurs années. En application du régime forestier, l'Office National des Forêts, agit en qualité de vendeur, mandataire légal pour le compte de la collectivité propriétaire.

*Remarque* : la commune peut également faire le **choix de la délivrance des bois**, soit pour son usage propre, construction/aménagement en bois ou encore valorisation énergétique dans sa chaufferie, ou à destination des habitants, on parle alors d'affouage (Cf. fiche n°25).

### Mementos du maire ou de l'élu référent de la collectivité propriétaire

- A l'automne de l'année N-1, je fais approuver par le conseil municipal l'état d'assiette annuel des coupes, soit le programme des coupes, et délibère sur la destination des produits (commercialisation ou délivrance).
- Je choisis le mode de vente et la forme du produit vendu.
- Je fixe le prix de retrait ou mandate l'ONF pour le faire.
- Je peux participer au martelage, opération de désignation des arbres à exploiter d'octobre à avril.
- Je peux assister à la vente.
- Si je souhaite participer à l'activité économique du territoire, je peux m'engager dans un contrat d'approvisionnement.

### Le prix de retrait

Lorsque la commune choisit de commercialiser son bois, le maire fixe ce qu'on appelle un **prix de retrait, en dessous duquel le lot ne pourra pas être vendu**. Celui-ci est établi, sur conseil de l'ONF, en tenant compte de l'état présumé du marché. Il est couvert par le secret des affaires et ne fait donc pas l'objet d'une délibération du Conseil Municipal. Il ne doit pas être rendu public avant la vente.

### Les modes de ventes

Les coupes et produits des coupes sont vendus par l'Office National de Forêts soit **par adjudication** ou appel d'offres, soit **de gré à gré**, avec validation du choix en conseil municipal.

Les ventes publiques	Les ventes de gré à gré
<p><b>Traditionnellement utilisée, l'adjudication par soumission</b> est une vente publique, avec publicité et appel à la concurrence. <b>C'est une vente aux enchères publiques</b>. Elle est ouverte aux professionnels uniquement.</p> <p><b>Pour chaque lot, les acheteurs de bois intéressés font une offre et la meilleure d'entre elle l'emporte.</b></p> <p>Si aucune offre n'est supérieure au prix de retrait, le lot est invendu. Seul le propriétaire a la possibilité d'accorder le lot au meilleur offrant alors que l'offre est inférieure au prix de retrait.</p> <p>L'ONF met en place un calendrier des ventes par adjudication. <a href="https://ventesdebois.onf.fr">https://ventesdebois.onf.fr</a></p> <p><b>Ces ventes sont aujourd'hui dématérialisées et se déroulent en présentiel ou via internet.</b></p> <p>En dehors de ce calendrier, l'ONF peut proposer des ventes par appels d'offres. Les principes de la mise en concurrence restent les mêmes.</p>	<p>Dans le cas des ventes de gré à gré, <b>c'est l'ONF qui négocie le contrat avec l'acheteur en tant que mandataire légal pour le compte des collectivités propriétaires.</b></p> <p>Le conseil municipal prend une délibération préalablement à la conclusion du contrat de vente.</p> <p>Les ventes peuvent être à exécution/livraison immédiate ou successive.</p> <p><b>Cas des contrats d'approvisionnement</b></p> <p>Les contrats d'approvisionnement sont de plus en plus instaurés. Ils sont conclus entre les acheteurs de bois et l'ONF et définissent la nature des produits, le volume, le cadencement, la durée, la provenance géographique, les conditions commerciales, et enfin les conditions techniques et financières d'exécution du contrat. Ils sont généralement pluriannuels.</p> <p><b>Pour les professionnels, ce type de contrat permet de sécuriser et d'anticiper leurs approvisionnements. Cette visibilité facilite également leurs investissements potentiels.</b></p> <p><b>Les collectivités engagées dans ce type de contrat soutiennent la filière locale et les emplois associés sur leurs territoires. Les revenus sont garantis, réguliers et lissés dans le temps, sans risque d'invendus.</b></p> <p><i>Une commune qui s'engage dans un contrat n'est pas tenue de vendre tout son bois sous cette forme. Elle peut par exemple vendre, en complément, ses bois de très belle qualité ou d'essences rares par adjudication.</i></p>



## Les formes de ventes de bois

Pour en savoir plus, se reporter au tableau ci-après

Les différentes formes de vente correspondent à la façon dont se présente le bois au moment du transfert de propriété. **C'est la commune qui choisit la forme de vente dans la délibération sur la destination des coupes.**

Il existe deux critères :

- **Vente de bois sur pied ou façonnés :**

Dans le cas du **bois sur pied**, le produit mis en vente est un arbre debout, marqué ou désigné par l'ONF, que l'acheteur viendra lui-même exploiter.

Dans le cas du **bois façonné**, c'est la commune qui réalise l'exploitation. Elle met alors en vente des bois abattus, entreposés en bord de route ou livrés usine. Elle peut désigner l'ONF comme maître d'œuvre, il s'agit alors d'une prestation payante (assistant technique à donneur d'ordre - ATDO).

- **En bloc ou à la mesure**

**En bloc**, le volume mis en vente est connu, avec un prix forfaitaire qui n'est pas revu.

**A la mesure**, le volume est simplement estimé au moment de la vente, avec un ou plusieurs prix unitaires qui sont fixés en fonction des qualités des bois. Le montant de la transaction varie en fonction du volume mesuré à l'issue de la coupe.

**Toutes les combinaisons sont possibles, les plus courantes étant le bois vendu en bloc et sur pied et le bois façonné à la mesure.**


## A chaque situation son mode de vente adapté

**Vente en bloc et sur pied :** elle est adaptée pour des coupes comportant une ou deux essences majoritaires, de qualité homogène.

**Vente sur pied à la mesure :** dans le cas des petits bois de première éclaircie non martelés.

**Vente en bloc de bois façonnés :** elle permet de valoriser des lots d'essences rares ou précieuses de qualité homogène.

**Vente à la mesure de bois façonnés :** elle permet, grâce au classement effectué après abattage, de valoriser des coupes de qualité hétérogène ou comportant des essences rares ou précieuses. Elle peut aussi être utilisée dans le cas de coupe dont le volume est difficile à estimer. Ce type de vente est adapté aux contrats d'approvisionnement.



Les forêts publiques fournissent 40 % du bois commercialisé chaque année sur le territoire national. Entre 150 et 170 ventes sont organisées tous les ans du printemps à l'automne pour valoriser le bois des forêts publiques et répondre aux besoins en matière première de l'industrie du bois (construction, ameublement, papier...).



## Les formes de ventes de bois en détail

	Définition	Délai pour exploiter les bois	Formalité	Pour la collectivité propriétaire de la forêt	
				Avantages	Inconvénients
<b>Vente de bois en bloc et sur pied</b>	Arbres préalablement marqués ou désignés par l'ONF. L'acheteur abat les arbres conformément aux prescriptions des clauses particulières, vidange les produits et remet en état la coupe dans les délais convenus. Il règle le solde selon un échéancier prévu dans les clauses de vente, indépendant de l'avancement de la coupe.	1 an avec demande de prorogation possible de délai (jusqu'à deux ans et demi au total)	L'acheteur est propriétaire des bois dès signature du contrat de vente.  Il peut venir exploiter une fois que l'ONF lui a délivré un <b>permis d'exploiter</b> .	- Prix de vente connu à l'avance - Pas d'avance de trésorerie - Pas de prestataire à chercher - En cas de mévente, les bois restent sur pied	- Incertitude sur les quantités et qualités vendues, donc méconnaissance du niveau de valorisation - Maîtrise imparfaite de la période et des conditions d'exploitation - Retard en sylviculture, préjudiciable au peuplement si lots invendus
<b>Vente de bois sur pied à la mesure</b>	La vente porte sur des arbres préalablement marqués ou désignés par l'ONF. L'acheteur exploite les arbres et les façonne conformément au contrat. Le volume exploité est mesuré et un procès-verbal de dénombrement est établi.	1 an avec demande de prorogation possible de délai (jusqu'à deux ans et demi au total)	L'acheteur ne devient propriétaire des bois qu'après l'émission du procès-verbal de dénombrement. Celui-ci peut valoir permis d'enlever sous certaines conditions, sinon l'acheteur doit en obtenir un auprès de l'ONF.	- Le vendeur n'engage pas de frais d'exploitation. - L'acheteur supporte des engagements financiers limités aux bois effectivement exploités.	- Les opérations de réception peuvent être compliquées (difficulté d'appréciation de la qualité). - Le prix de vente définitif n'est connu qu'à la fin des opérations de réception. - Pas de maîtrise des conditions et des délais d'exploitation.
<b>Vente de bois façonnés en bloc</b>	La vente de bois façonné en bloc porte sur des arbres préalablement abattus, laissés bord de route ou livrés usine. <b>Ici la commune est maître d'ouvrage de l'exploitation de ses bois.</b>	Aucun – lorsque les bois sont vendus, ils sont déjà exploités	Après paiement de tout ou partie du prix de vente, l'ONF délivre à l'acheteur le permis d'enlever. Si rien de litigieux n'est relevé au cours de l'enlèvement des produits, l'ONF délivre alors un certificat d'enlèvement.	- Quantité et qualité vendues connues - Maîtrise totale de l'exploitation - Prix de vente connu à l'avance - Valorisation optimale des produits, - Possibilité de vente groupée	- Recherche d'un prestataire pour l'exploitation - Avance de trésorerie - Risque de dépréciation des bois si vente tardive ou mévente selon l'essence et la saison - Difficultés à vendre les bois de moindre qualité (sauf via des contrats d'approvisionnement)
<b>Vente de bois façonnés à la mesure</b>	La vente de bois façonné à la mesure porte sur des arbres préalablement abattus, laissés bord de route ou livrés usine. <b>Ici la commune est maître d'ouvrage de l'exploitation de ses bois.</b>	Les bois sont façonnés après leur vente	Un procès-verbal de dénombrement est dressé au fur et à mesure des livraisons. Celles-ci peuvent être faites bord de route (cubage) ou directement à l'usine (cubage ou pesée). L'acheteur paie à la réception des produits.	- Maîtrise totale de l'exploitation - Meilleure valorisation des beaux bois - Quantité et qualité vendues connues	- Recherche d'un prestataire pour l'exploitation - Avance de trésorerie - Prix de vente définitif seulement connu à la fin - Risque de dépréciation des bois si vente tardive ou mévente selon l'essence et la saison - Difficultés à vendre les bois de moindre qualité (sauf via des contrats d'approvisionnement)