



OUTILS POUR UNE GESTION
RÉSILIENTE DES ESPACES NATURELS

Tiré à part de la revue **Forêt.Nature**

La reproduction ou la mise en ligne totale ou partielle des textes
et des illustrations est soumise à l'autorisation de la rédaction

foretnature.be

Rédaction : Rue de la Plaine 9, B-6900 Marche. info@foretnature.be. T +32 (0)84 22 35 70

Abonnement à la revue Forêt.Nature :
librairie.foretnature.be

Abonnez-vous gratuitement à Forêt.Mail et Forest.News :
foretnature.be

Retrouvez les anciens articles de la revue
et d'autres ressources : **foretnature.be**



CAHIER TECHNIQUE n°8

sommaire

LA VENTE DE BOIS

Dr. Ir. P. Balleux &

Ir. Ph. Van Lerberghe..... 2

LISTE DES PRIX DES BOIS SUR PIEDS

automne-hiver 1999-2000..... 15



FORÊT WALLONNE

RÉDACTION

Place Croix du Sud, 2 - bte 9
1348 Louvain-la-Neuve

Tél. : 010/47 49 95

Fax : 010/47 36 97

E-mail : Bailly@efor.ucl.ac.be

LA VENTE DE BOIS

Dr. Ir. P. Balleux

La vente des bois est l'acte de gestion fondamentale des sylviculteurs, elle représente souvent l'aboutissement de l'effort de plusieurs générations. Leur revenu forestier en dépend en premier lieu, mais aussi leur capacité d'investissement et d'entretien de leur forêt.

Tous les propriétaires et gestionnaires forestiers connaissent les difficultés, les risques et les charges inhérents à l'activité forestière. Après s'être donné la peine de cultiver des arbres, ils souhaitent logiquement vendre leurs bois au meilleur prix.

Mais comme les ventes de bois sont source d'innombrables litiges, un maximum de précautions doivent être prises. Nombre de ces litiges pourrait être évité si les propriétaires et les acheteurs prenaient quelques mesures élémentaires au lieu de se contenter d'un accord sur des conditions aussi vagues qu'approximatives.

Un certain professionnalisme est nécessaire car vendre des arbres est un métier. Il faut savoir présenter la coupe à exploiter, estimer la quantité et la qualité des produits à vendre, s'informer sur le marché et les meilleurs acheteurs et surtout, savoir s'entourer de toutes les garanties.

QUAND ET POURQUOI VENDRE ?

La décision de vente de bois dépend de plusieurs facteurs :

- ◆ l'indispensable gestion sylvicole des peuplements qui vise à opérer des coupes d'amélioration et de régénération à partir de critères techniques sans prise en compte prioritaire des facteurs économiques ou

conjoncturels : transformer des peuplements jugés pauvres, stabiliser les essences sensibles aux vents, accélérer la croissance des meilleurs sujets, éliminer les arbres dépérissants ou parasités, rajeunir les secteurs de vieux bois, sauver les semis, éduquer les gaulis et perchis... ; de telles opérations sylvicoles peuvent s'avérer quelquefois en opposition avec une vision économique instantanée mais profitable pour le long terme : ainsi de grands massifs équiennes (plusieurs dizaines d'hectares) font souvent l'objet de régénération par mise à blanc progressive afin non seulement d'étaler les ren-

La vente de bois après abattage peut être organisée après classement des grumes et regroupement de lots par essence et par qualité sur des quais de chargements disposés en bordure de route carrossable pour les grumiers transporteurs.

trées mais également et surtout d'assurer à long terme un rendement soutenu ;

- ◆ l'économie de marché, à savoir l'évolution de l'offre et de la demande : marché porteur d'une essence bois d'œuvre, état des stocks, sollicitation des exploitants et

LES LITIGES LES PLUS FRÉQUENTS EN MATIÈRE DE VENTE DE BOIS :

LITIGES :

- ◆ problèmes d'assiette et de contenance :
 - outrepasse en-dehors des limites (aggravation si sur autrui)
 - l'acheteur n'est pas toujours l'exploitant
 - la reconnaissance est rapide, voire inexistante
 - l'acheteur ne retrouve pas la surface annoncée
- ◆ différents sur les volumes et les prix :
 - volume exploité supérieur au volume délivré
 - volume exploité inférieur aux estimations
 - prix inférieurs aux mercuriales
 - paiement à la charge
 - réserve des arbres d'avenir
- ◆ problèmes d'exploitation :
 - retards de vidange du parterre de la coupe
 - quai toujours encombré
 - chemins dégradés, enfoncés...
 - dégâts aux réserves et aux régénérations

SOLUTIONS :

- ◆ plan ou schéma précis de la coupe
- ◆ limites bien matérialisées sur le terrain : marques de peintures, layons dans les taillis...
- ◆ reconnaissance approfondie des limites en présence des exploitants et de leur(s) commettants(s)
- ◆ toujours avoir une idée du volume vendu :
 - approximative pour le bois d'industrie
 - précise pour le bois d'œuvre
- ◆ désignations rigoureuses : marques de délivrances ou de réserves, références numérotées de lots et d'arbres
- ◆ précision claire des découpes bois d'œuvre
- ◆ précisions des clauses du cahier des charges :
 - délais d'abattage et de vidange au cahier
 - voies de vidange et quais autorisés
 - astreintes de protection des réserves et du sol
 - conditions particulières d'exploitation
 - indemnités en cas de transgression
- ◆ surveillance étroite et régulière du chantier

prospecteurs, balance des importations et exportations... ;

◆ **les besoins financiers de gestion courante** : l'urgence de certaines opérations sylvicoles comme les dégagements et les tailles de formation et d'égagement peuvent contraindre le gestionnaire à débloquer des capitaux ; pour les petits propriétaires ruraux et pour les agriculteurs, l'autoconsommation est le premier besoin exprimé qui motive la coupe de bois : bois de chauffage, piquets de clôture, bois de construction ;

◆ **les besoins financiers exceptionnels comme les droits de succession, les partages et les investissements privés**. Dans les moyennes et grosses propriétés, l'aménagement forestier organise dans l'espace et dans le temps le passage en coupe sur base du parcellaire forestier et du tableau d'exploitation (voir Forêt Wallonne n° 41, cahier technique n° 5 : l'aménagement forestier, 2-12) ; néanmoins, le gestionnaire est quelquefois contraint de court-circuiter ses plans afin de faire face à des dépenses exceptionnelles imprévues ; tel est le cas des droits de succession en forêt privée mais également des coupes dites « exceptionnelles » sollicitées par les communes.

Dans tous les cas, il s'agit de valoriser les peuplements en place et d'assurer leur avenir : il vaut mieux privilégier les critères techniques, sachant que le propriétaire a la possibilité d'avancer ou de retarder de 3 à 5 ans les coupes pour ajuster l'offre au meilleur marché.

LA PRÉPARATION DES COUPES

Vendre du bois, ce n'est pas seulement discuter un prix. La vente doit d'abord être bien préparée. Une coupe vendue à l'automne doit être préparée au printemps : le martelage désigne par des marques distinctes le produit exact qui fera partie de la vente et le tableau de pointage recense les quantités et qualités par essence et par catégorie de grosseur et de hauteur. Il servira à établir le cahier-affiche regroupant les fiches descriptives des lots à vendre.

Vendre ses bois demande de nombreuses précautions et il convient de préparer cette opération très tôt :

◆ **déterminer exactement les limites de(s) parcelle(s) concernée(s)** sur le terrain (bornes, fossés, limites naturelles, marques de peinture sur les arbres réservés en limite, ouverture de layons ou alignement de jalons dans les taillis...) et sur un plan ou un croquis ;

◆ **repérer les voies de vidange et les emplacements de dépôt** (en bon état et dégagés...) : le vendeur est tenu de garantir une sortie et si son bien est enclavé,

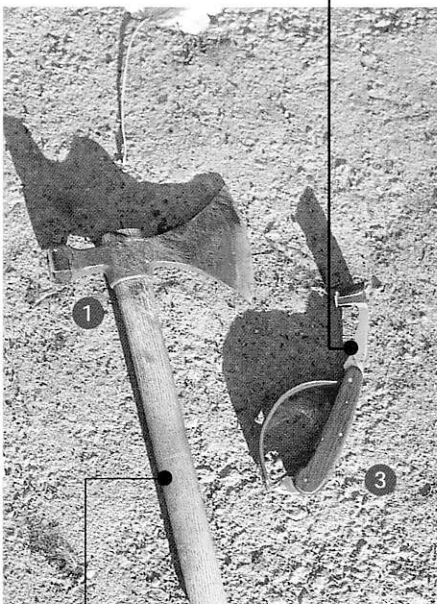
ses voisins doivent lui donner passage (éventuellement contre indemnité) ;

◆ **réaliser certains travaux préparatoires sur le parterre de la coupe** pour mieux mettre en valeur les produits à commercialiser et à en faciliter l'exploitation : coupe de taillis, gyrobroyage de cloisonnements d'exploitation, élagage de branches basses avant une première éclaircie chez le résineux...

LE MARTELAGE

Le martelage consiste à marquer les arbres à exploiter. La marque est dite *d'abandon* ou de *délivrance* si les arbres désignés sont à abattre, ou de *réserve* si les arbres choisis sont à conserver, les autres étant exploités.

Généralement le martelage est pratiqué à l'aide d'une hachette à marteau : la hachette permet de découper sur le fût de l'arbre, à hauteur d'homme, une *flache*, en enlevant une plage d'écorce et d'aubier (ce copeau de



bois a une vingtaine de cm de longueur) : la tête du marteau, gravée le plus souvent aux initiales du propriétaire, permet de frapper le bois mis à nu et d'y apposer ainsi la marque du propriétaire ou du vendeur.

En lieu et place de cette hachette à marteau, on peut, par exemple, utiliser une *griffe*. Dans ce cas, la marque de délivrance n'est pas personnalisée et donc, les fraudes sont à craindre car la marque peut être facilement reproduite par une autre personne que le propriétaire..., sauf dans le cas de coupes rases dans des parcelles clairement délimitées.

En coupe rase, on se contente de marquer les arbres d'un seul côté (toujours le même pour que les arbres et surtout les flaches soient visibles en cours de virée). Dans d'autres circonstances et surtout quand les arbres sont peu nombreux, on martèlera les bois sur deux côtés opposés.

Quelquefois des marques sont apposées sur les contreforts des souches des arbres à délivrer pour, après l'exploitation, pouvoir vérifier les éventuels délits.

LE MESURAGE ET LE POINTAGE DES ARBRES

Ces opérations sont réalisées simultanément au martelage. On travaille en équipe : une ou plusieurs personnes mesurent tout en martelant et une seule personne pointe les arbres. Les mesureurs progressent côte à côte dans les peuplements, en *virées* successives et parallèles.

Ils mesurent, à hauteur d'homme, la grosseur des arbres, soit en circonférence prise au ruban à 1,50 m du sol (la tradition en Wallonie), soit en diamètre mesuré au compas forestier à 1,30 m du sol. Les mesures sont criées au chef d'équipe qui les « pointe », c'est-à-dire les note sur une feuille de pointage.

L'outil de martelage, le marteau (1), est un instrument à manche court, formé d'une part d'une hachette à tranchant net servant à faire un blanchis ou flache (2), d'autre part d'une matrice en acier dur : en forêt publique, le marteau utilisé est muni du sceau royal, un lion rugissant dans un hexagone, l'empreinte du signe particulier prouvant la délivrance ; en forêt privée, la marque correspond souvent aux initiales du propriétaire. Certains désignent par un trait ou un point de couleur les arbres à exploiter.

La griffe (3), n'utilisant pas de signe particulier de matrice, ne donne pas autant de garanties pour désigner des arbres à exploiter. Elle est plutôt utilisée pour désigner dans les taillis les sujets à conserver pour une conversion en futaie. La griffe est très pratique et rapide, mais elle laisse une blessure (4) qui peut être cause de dépréciation de la future bille de pied, surtout chez les essences à écorce mince.



La mesure à hauteur d'homme de la grosseur des arbres permet de les inventorier et de calculer leur volume par catégorie de grosseur : le diamètre d130 mesuré à 1,30 m du sol au moyen d'un compas forestier est d'application universelle ; en Belgique, les forestiers mesurent généralement la circonférence c150 à 1,50 m au dessus du sol, niveau correspondant à celui atteint par les bras tendus en avant de l'opérateur.

Les mesures sont annoncées soit au cm près, soit par catégorie de grosseurs, généralement décimales lorsqu'il s'agit de la circonférence :

- ♦ pour des arbres de grande valeur, les dimensions sont prises individuellement ;
- ♦ sinon, les criées et le pointage sont simplifiés en établissant des groupes de diamètres ou de circonférences. On crie souvent « un » pour les bois de 10 à 19,9 cm de circonférence (15 cm de moyenne) ; « six » pour les bois de 60 à 69,9 cm de circonférence... et « un mètre » pour les bois de 100 à 109,9 cm de circonférence (pour ne pas dire « dix » que l'on peut confondre avec « six » !). De même on criera « onze » pour les bois de 110 à 119,9 cm de circonférence à 1,50 m du sol...

Les arbres délivrés sont pointés essence par essence, de préférence au crayon noir indélébile à la pluie :

- ♦ en résineux, ainsi que pour les feuillus de moins de 90 ou 100 cm de circonférence, la hauteur des arbres et leur défilement (ou décroissance) sont estimés en moyenne par catégorie de grosseurs. On admet donc comme suffisamment juste, le cubage par catégorie basé sur le volume unitaire de l'arbre moyen, ceci étant d'autant plus vrai que le peuplement est homogène et important ;
- ♦ en feuillus, la hauteur bois d'œuvre marchande des arbres de plus de 90 ou 100 cm de circonférence à 1,50 m est estimée individuellement, soit à l'œil ou à l'aide d'un dendromètre Blume-Leiss, Suunto, ou avec le procédé de la croix du

bûcheron. La hauteur influence directement la valeur unitaire de vente ;

- ♦ il faut enregistrer séparément les arbres ne répondant pas aux caractéristiques moyennes de l'ensemble, en indiquant leurs anomalies : arbres morts, arbres de bordure, arbres de mauvaise conformation ou tarés (fourchus, fendus, foudroyés...). La mention des défauts et qualités individuels permet généralement de vendre au meilleur prix, l'acheteur sachant mieux ajuster ses prix à ses marges de rendement.

L'ESTIMATION EN VOLUME

Pour cuber un arbre, il est assimilé à un cylindre ayant pour base la surface de la section du cercle mesurée à mi-hauteur et pour hauteur la longueur de l'arbre, le volume du cylindre étant égal à $(3,14 \times R^2 \times H) / 2$. Ces dimensions peuvent être mesurées sans difficulté sur les arbres abattus. Pour les arbres sur pied, il existe une relation entre la grosseur à hauteur d'homme

EXEMPLES DE TARIFS DE CUBAGE DU CHÊNE (DAGNELIES et al.)

Volume bois fort de la tige (VC22)

Volumes à différentes découpes, exprimées en cm en proportion du volume bois fort de la tige

C 150 cm	C 130 cm	C 0 cm	VC22 m ³	VC30	VC40	VC50	VC60 (en proportion de VC22)	VC70	VC90	VC120	VC150
45	46	72	0,110	0,894	0,525	0,097	0,050	0	0	0	0
105	106	194	0,905	0,993	0,979	0,955	0,919	0,864	0,616	0,078	0,045
155	156	298	2,123	0,998	0,992	0,985	0,973	0,958	0,912	0,768	0,242

Volume bois fort de la tige (VC22)

Volumes à différentes découpes, exprimées en circonférences relatives (VC.. %) ou en hauteurs (VH..), en proportion du volume bois fort de la tige

C150 cm	VC22 m ³	VC30 %	VC40 %	VC50 %	VC60 %	VC70 %	VC80 %	VC90 %	VH4	VH8	VH12	VH16	VH20
		(en proportion de VC22)							(en proportion de VC22)				
45	0,110	1,040	1,024	0,996	0,945	0,863	0,711	0,498	0,567	0,908	1,043	0	0
105	0,905	0,992	0,975	0,948	0,905	0,841	0,729	0,489	0,413	0,712	0,911	0,992	1,004
155	2,123	0,988	0,971	0,944	0,902	0,841	0,740	0,487	0,388	0,673	0,879	0,976	1

Extrait des « Tables de Cubage des arbres et des peuplements forestiers » de P. Dagnelie, R. Palm, J. Rondeux et A. Thill, publiées aux Presses agro-nomiques de Gembloux, 1999.



La rouanne (1), roue enmanchée équipée de matrices de chiffres de 0 à 10, sert à identifier les arbres sur pied ou les grumes au sol. Un coup vigoureux de la matrice du chiffre souhaité laisse dans le bois mis à nu d'une flache l'empreinte des références souhaitées (2) : la mention « 1, 36 » désigne l'arbre n° 36 du lot n° 1 des chênes qui regroupe ceux de 100 à 150 cm de circonférence.

et celle à mi-hauteur, relation qui s'exprime sous forme de décroissance ou de défilement et dont l'appréciation relève de la pratique. Des tarifs ou barèmes donnent d'ailleurs directement le volume des arbres en tenant compte de tous ces éléments : diamètre ou circonférence, hauteur, décroissance ou défilement.

LA FORMATION DES LOTS

Les produits d'une coupe sont vendus en masse ou par lots. Un bon lotissement a une grande influence sur les résultats de la

vente. D'une manière générale, il est recommandé, car il constitue un plus grand attrait pour les acheteurs potentiels.

Généralement, on distingue des lots par essence (chênes, hêtres, merisiers ébénistiers, merisiers sciages industriels, résineux, feuillus divers, ...) ou par catégorie de grosseurs (chêne < 100 cm, les 100-150, les 150-180, les 180-200, les plus de 200, ...).

Chaque lot porte un numéro d'ordre inscrit tant au bois qu'au catalogue de vente. Pour les gros arbres, il est indiqué de les numéroter individuellement à la rouanne.

L'ESTIMATION EN VALEUR

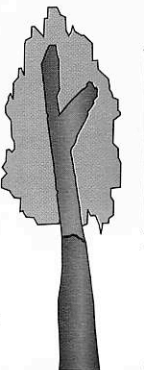
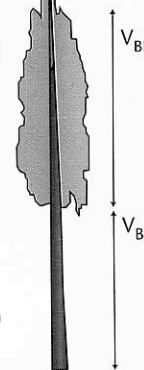
Généralement, le prix unitaire du bois varie dans le temps en fonction de l'évolution des industries transformatrices, de l'approvisionnement du marché, des frais d'exploitation, du transport, de l'offre et de la demande du marché. Il varie dans l'espace en fonction de la situation de la parcelle : à bord de route, situation éloignée ou enclavée... Enfin, il dépend étroitement de la nature, de la qualité, de la quantité et de l'homogénéité des produits : bois d'œuvre ou menus produits, fréquence et importance des défauts externes et internes, volumes, classement, facteurs de rareté, ... Régulièrement, des mercuriales des prix du bois sur pied sont publiées. Ventilés par essence et par catégorie de grosseurs marchandes (classes de grosseurs de 10 en 10 ou plus), les prix renseignés peuvent servir de base à l'estimation en valeur, compte tenu des qualités et défauts du bois, de la facilité ou de la difficulté de vidange, des débouchés et des conditions de main-d'œuvre.



La vente de taillis de chêne, charme et bouleau n'offre que des menus produits utilisés par les industries de panneaux et de papier ou réservés au chauffage : elle se négocie au préalable à l'unité de surface ou sur base de réception à bord de route des produits empilés.

H_{22} = hauteur à la circonférence de 22 cm
 H_{BO} = hauteur de bois d'œuvre
 V_{BI} = volume de bois d'industrie
 V_{BO} = volume de bois d'œuvre

LES CATÉGORIES DE GROSSEURS MARCHANDES OU COMMERCIALES

Résineux :	Feuillus :	Peupliers :
 $H_{22} = H_{BO} \approx 8 \text{ m}$ $C_{150} \text{ (cm)}$ 20-39 40-69 70-89 90-119 120-149 150-179 180-199 200 et + V_{BO}	 H_{22} $C_{150} \text{ (cm)} : < 89 : \text{ baliveaux}$ 90-119 120-149 150-179 180-199 200-229 230 et + $H_{BO} \approx 12 \text{ m}$ V_{BI} V_{BO}	 H_{22} $C_{150} \text{ (cm)} < 89$ 90-119 120-149 150-179 180-199 200 et + V_{BI} V_{BO} $H_{BO} \approx 12 \text{ m}$

PRINCIPAUX EMPLOIS DES ESSENCES SECONDAIRES ET PRIX EN PLOTS DÉPART SCIERIE

(m³ départ scierie H.T., billes complètes, bois secs à l'air) Sources : Nord-Picardie, France

Essences	Emplois	Dimensions (Épaisseurs, Longueurs)	Prix en FB/m ³ 1 ^{er} choix 2 ^{ème} choix
AULNE	Tournerie, Embauchoirs, Sculpture, Bardage, Modelage, Jouets, Ameublement	E : 27 à 65 mm L : 2,50 m et plus	12 000 à 17 000 8 000 à 10 000
BOULEAU	Modelage, Tournerie, Boissellerie, Décoration	E : 27 à 54 mm L : 2,00 m et plus	12 000 à 19 000 6 000 à 10 000
CHARME	Tournerie, Manchisterie, Étals de boucherie	E : 27 à 54 mm L : 2,50 m et plus	10 000 à 12 000 6 000 à 9 000
CHÂTAIGNIER	Menuiserie, Ebénisterie, Agencement	E : 27 à 54 mm L : 2,50 m et plus	à partir de 16 000 à partir de 10 000
MARRONNIER	Tournerie, Sculpture, Modelage, Jouets, Pyrogravure	E : 27 à 140 mm L : 3,00 m et plus	6 000 à 10 000
PLATANE	Menuiserie, Ameublement, Manchisterie, Tournerie	E : 27 mm et plus L : 3,00 m et plus	à partir de 9 000
ROBINIER FAUX-ACACIA	Clôtures, Caillebotis, Menuiserie, Tournerie	E : 27 à 65 mm L : 2,50 m et plus	6 000 à 10 000
TILLEUL	Modelage, Sculpture, Encadrement, Cintrage, Tournerie, Chaiserie, Ameublement	E : 27 à 54 mm L : 2,50 m et plus	à partir de 12 000 à partir de 8 000

LA VALEUR DES ESSENCES DITES SECONDAIRES

Tous les propriétaires connaissent les essences « nobles » de nos forêts : chêne, hêtre, frêne, merisier, érable et noyer. De même et à défaut d'en avoir déjà vu, ils ont entendu vanter les mérites d'autres

essences particulièrement recherchées : alisier torminal, cormier...

Les forêts renferment d'autres « trésors », moins connus, moins abondants et réservés à des utilisations particulières. Ces essences, platane, châtaignier, tilleul, aulne, marronnier, bouleau, charme et robinier, sont souvent utilisées en sylviculture comme

essences d'accompagnement des essences nobles. On leur reconnaît un intérêt culturel, à défaut d'un intérêt économique. Pourtant, les débouchés, même restreints, des billes de qualité de ces essences, rivalisent sans peine avec ceux des qualités courantes des essences nobles, du moins sur la question de la noblesse de leur emploi et le prix des produits transformés.

TENDANCE DU MARCHÉ DES BOIS SUR PIED : PRINTEMPS 99

Fédération Nationale des Experts forestiers

Feuillus

Circ. à 1,5 m	100-119	120-149	150-179	180-199	200-219	220-249	250 et +
Chênes de qualité	600-900	1300-1800	2500-3000	3500-4500	4000-6000	5000-7000	5000-8000
Chênes industriels	300-500	500-800	1000-1400	1600-2000	1800-2200	2000-3000	2000-3000
Chênes d'Amérique	400-600	600-1000	1800-2300	2300-3000	2800-3300	3300-3800	3500-4500
Hêtres blancs	1000-1200	1800-2500	3000-4000	4000-5000	5000-6500	5500-7000	5500-7000
Hêtres rouges	500-800	1000-1400	1700-2500	2500-3000	2700-3400	3000-3500	3200-3800
Frênes blancs	1200-1500	2000-3000	3000-3500	3500-4500	3500-5000	3500-5000	3500-5000
Frênes bruns	500-1000	1200-1700	1800-2300	2500-3000	2500-3000	2500-3000	2500-3000
Peupliers	700-1000	1000-1300	1200-1500	1400-1600	1400-1700	1500-1700	1500-1800
Erables sycomores	600-1000	1500-2500	3000-4000	4000-6000	5000-7000	5000-7000	5000-7000
Merisiers	1500-2000	2500-4000	3500-7000	4000-7000	5000-8000	6000-9000	6000-9000

Bois de chauffage et trituration : Bois durs : 100 à 300 francs/stère. (Région Wallonne) - Bois tendres : 0 à 100 francs/stère. - Bois durs : 200 à 800 francs/stère. (Région Flamande)

Résineux

Circ. à 1,5 m	20-39	40-59	60-69	70-89	90-119	120-149	150-179	180 et +
Épicéas (Ardennes)	- 200	200-300	500-800	1200-1600	2000-2300	2300-2600	2400-2700	2500-2700
Mélèzes	- 200	50-150	250-350	400-600	700-1100	1200-1500	1500-1800	1800-2000
Pin sylvestres	- 200	50-150	250-350	400-500	700-1100	1200-1400	1400-1700	1500-1700
Douglas	- 200	50-150	250-350	400-700	1200-1500	2000-2300	2300-2500	2700-3000
Pins de Corse	- 200	50-150	250-350	500-600	700-1100	1100-1300	1300-1500	1500-1700

TYPE D'ANALYSES RÉALISABLES SUR BASE DE L'ÉVOLUTION DU PRIX DES BOIS

Cet exemple est le fait de l'auteur et n'engage nullement la Fédération Nationale des Experts Forestiers

NB : A = tranchage et ébénisterie ; B = menuiserie ; C = charpente ; D = sciage industriel

Essence	Bilan	Tendances
Chênes	prix stable des chênes de qualité, léger replis du chêne industriel, demande soutenue du parquet et des merrains (tonneaux)	- stabilité des chênes de qualité : A : 15 à 25.000 F/m³ ; B : 5 à 15.000 F/m³ ; C : 1000 à 2500 F/m³ ; D : 500 F/m³ - léger tassement des chênes industriels
Hêtre	marché très actif, hausse de 10 à 20 % des hêtres blancs, forte exportation vers la Chine	- A : 12 à 15.000 F/m³ ; - B : 4 à 6.000 F/m³
Merisier	demande soutenue de la qualité tranchage	- forte demande et prix élevés pour les bois clairs et blancs - net repli des qualités « sciage »
Frêne	marché dépressif	peu d'amateurs en dehors des frênes garantis « blancs »
Érable	forte demande	marché de l'ébénisterie et du déroulage valorisant
Peuplier	exportation de la qualité déroulage vers l'Italie et l'Espagne, usinage sur place des qualités secondaires pour l'emballage, les palettes et la caisserie	achats sélectifs en fonction des proportions déroulables
Épicéa	hausse des bois de bonne qualité et coupes rases	- nette reprise des sciages : les 150 et + pour l'exportation, les 90-120 pour les scieries belges - petits bois des 2 premières éclaircies délaissés voire invendables
Douglas	Reprise ferme des bois de charpente de qualité	- gros sciages des 200 et plus recherchés - difficultés d'écouler les petits produits

Ne pas négliger la valeur de grumes d'essences feuillues secondaires et rechercher LE marché porteur pour les tilleul, alisier, noyer, charme, bouleaux de qualité A & B.

BILAN GLOBAL : • Période assez favorable : prix généralement stables et tendance à la hausse pour le hêtre, l'érable et les gros épicéas.
• Légère reprise des activités sur le marché intérieur et exportation active des grumes de qualité.
• Demande sélective pour les grumes de qualité de bois clair.

VENDRE SUR PIED OU ABATTU ?

Les ventes de bois se font soit sur pied, soit après abattage.

LES VENTES DE BOIS SUR PIED

Les bois cubés sur pied sont vendus de gré à gré (petits lots) ou par appel d'offre (lots importants, soit en bloc, soit au forfait).

Les produits sont vendus sur pied pour une somme irrévocablement fixée, souvent sans garantie de nombre, de volume, de qualité ou de surface, à charge pour l'acquéreur d'effectuer l'exploitation en se conformant aux conditions du cahier des charges.

Ce mode de vente est actuellement le plus courant.

LES VENTES DE BOIS APRÈS ABATTAGE

Le bois est vendu réceptionné bord de route, ou sur camion ou wagon, en bloc ou à l'unité.

Dans ce cas, le propriétaire fait procéder lui-même :

- ♦ à l'abattage et au façonnage des produits, soit à forfait, soit en régie ; le façonnage est souvent limité à l'ébranchage des arbres qui sont vendus en grumes, au travail des bois de feu, parfois à l'écorcement des résineux ;
- ♦ au débardage à chemin ;
- ♦ au lotissement soit par essence, soit par qualité ;
- ♦ éventuellement, au chargement du camion ou du wagon.

Ce procédé est peu utilisé dans notre pays : il faut en effet être assuré de vendre ses produits et supporter le risque d'une mévente.

Pour éviter ce risque, on peut vendre les coupes sur pied, au mètre cube abattu :

- ♦ le propriétaire fait procéder lui-même à l'abattage et au classement des produits ;
- ♦ le prix définitif total s'établit après cubage des bois abattus, cubage qui peut être contradictoire.

La vente des bois bord de route implique que les bois soient coupés, soit par des entrepreneurs de travaux forestiers, soit par des salariés ou par le propriétaire lui-même.

La dernière modalité n'est pas à la portée de tous. L'équipement en matériel d'exploitation est assez onéreux, l'utilisation et l'entretien corrects d'une tronçonneuse ne sont pas faciles. De plus, cet engin est dangereux. Le port des équipements de sécurité est très conseillé : bottes renforcées, pantalon avec doublure spéciale, casque de chantier et protège oreilles. Par ailleurs, les normes de réception des bois tendent à favoriser l'exploitation en grande longueur, nécessitant un matériel autonome (porteur, débardeur) ou utilisable par un tracteur agricole (remorques forestières, grues). Ces équipements ne sont pas toujours disponibles.

Quant au travail en régie avec salarié(s), la méthode donne la possibilité de jardiner la forêt et de travailler sur de petits lots qui peuvent être regroupés lors de la vente. Elle permet aussi de sélectionner au maximum les produits de la coupe avec une meilleure rentabilité à la vente. Et surtout, elle contribue à pouvoir effectuer les débardages au moment choisi, donc d'éviter la détérioration des chemins. Par contre, la méthode impose des contraintes importantes : avoir en permanence du travail à donner au personnel, disposer de personnel compétent et d'une trésorerie suffisante, assurer un suivi administratif et financier précis des travaux.

LA VENTE

LES MANIÈRES DE CONTRACTER LA VENTE

La vente des bois est soit publique, soit privée. Ces méthodes sont exclusives ou peuvent être combinées. Dans les ventes mixtes, la vente est d'abord organisée aux enchères ou au rabais, puis suite à l'ouverture des soumissions, le plus offrant est désigné.

La vente publique

Elle est ouverte à tous les acheteurs, se fait dans un lieu public et peut se dérouler de diverses manières.

La vente aux enchères

Elle débute par une mise à prix et les amateurs enchérissent cette mise à prix (enchères successives). « Une fois, deux fois, trois fois... Adjudé ! » Les produits sont cédés à l'acheteur qui offre le meilleur prix.

Elle convient particulièrement pour les petits lots. Elle suscite la concurrence, mais elle favorise les ententes entre les amateurs.

La vente au rabais

La mise à prix, de beaucoup supérieure à l'estimation, est abaissée par le crieur suivant une échelle connue des amateurs jusqu'à ce que quelqu'un déclare prendre le produit.

Cette vente est préférée pour les lots de grande valeur ayant relativement peu d'amateurs. Elle provoque aussi la concurrence, mais elle ne parvient pas toujours à déjouer l'entente entre les marchands.

La vente par soumissions cachetées

Les amateurs doivent faire une offre écrite au préalable sous pli cacheté et les plis sont décachetés publiquement, en un lieu, à une date et à une heure convenus au préalable.

VENTE	AVANTAGES	INCONVENIENTS	QUAND LA CHOISIR ?
sur pied	• système le plus simple permettant au propriétaire de ne pas adjuger si les offres sont jugées insuffisantes • souplesse dans le temps • hausse des prix pour les ventes groupées	• estimations moins aisées • bénéfice moins grand, les qualités et les défauts des bois étant plus difficiles à distinguer • surveillance attentive • dommages plus à craindre	• Rapidité et liberté totale • Lots homogènes • Souplesse dans le temps
abattu	• maîtrise du cubage • maîtrise de l'exploitation • valeur ajoutée après classement • concurrence favorable • fraude moins facile	• risque de non vente et/ou de déclassement • difficultés techniques de la mise bord de route • avance de fond pour le façonnage	• Exploitation délicate • Recherche de plus-value • Bois éparpillés

VENTE	AVANTAGES	INCONVÉNIENTS	QUAND LA CHOISIR ?
De gré à gré	• Bien adaptée au marché local ou spécifique • Vente de petits lots • Liberté totale • Rapidité de mise en œuvre • Souplesse du contrat • Réalisable par un propriétaire	• Peu de garantie de vente • Concurrence limitée • À l'avantage de l'acheteur	• Petits lots de bois éparpillés • Lots spécifiques (poteaux, bois de feu) • Essences et prix standards • Produits de petites dimensions • Marché localisé • Chablis ou urgence
Appel d'offres	• Plus concurrentielle • Adaptée aux baisses des cours • Sondage des écarts de prix sur une même qualité	• Démarche professionnelle • Lourde pour la vente de produits standards	• Essences et qualité peu courantes • Petits lots éparpillés • Gros lots très homogènes
Vente groupée	• Atteinte de marché lointain • Possibilité de tri et donc de valeur ajoutée • Garantie juridique et bancaire • Concurrence • Encadrement	• Peu adaptée aux petits bois ou à la mauvaise qualité • Peu adaptée aux périodes de forte mévente (chablis) • Organisation professionnelle	• Très beaux bois bien présentés ou bien triés • Réservée aux professionnels • Lots importants

La vente privée

Elle n'est ouverte qu'aux personnes nommément invitées et se pratique de deux manières possibles.

La vente de gré à gré

Elle s'opère à l'amiable entre les deux parties.

La vente par soumissions cachetées

Suite à un appel d'offres souvent restreint, les plis sont ouverts à l'heure dite en présence des seuls soumissionnaires.

L'offre la plus élevée est acceptée si elle est supérieure au prix de retrait évalué au préalable.

On peut recourir à ce système en groupant des lots appartenant à plusieurs propriétaires.

tèmes précédents n'a pas donné satisfaction.

Pour les bois soumis au régime forestier, la vente et l'exploitation des coupes, la location de la chasse ou de la pêche, l'entreprise de certains travaux ne peuvent que se faire par adjudication publique (*Code Forestier* : art. 36, 48, 51) ; les marchés de gré à gré ne sont admis que dans des cas exceptionnels : chablis, menus produits pour des valeurs inférieures à 100 000 FB.

Les avantages et inconvénients des principaux modes de commercialisation du bois sont présentés dans le tableaux ci-dessus.

LA CONFECTION DU CATALOGUE

Le catalogue de vente doit notamment renseigner :

La vente mixte

La vente s'opère, soit aux enchères suivies de l'ouverture des soumissions cachetées, soit au rabais suivie de l'ouverture des soumissions cachetées : on adjuge au plus offrant. Ce mode de vente ne soulève pas autant de compétition, mais il entrave la coalition des amateurs. Il est souvent adopté avec avantage quand l'un des deux sys-

Sur sols hydromorphes, les cloisonnements d'exploitation (couloirs de 3 à 4 m de largeur espacés de 15 m en résineux et de 30 m en feuillus) permettent de limiter les dégâts d'exploitation sur des surfaces réduites.



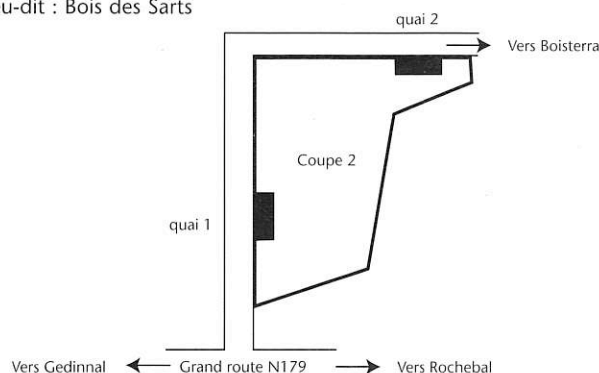
MODÈLE DE FICHE DE CATALOGUE

Région : Laidfoie
Commune : Gedinnal
Lieu-dit : Bois des Sarts

Article n°4 Coupe 1999-2000

Nom et adresse du propriétaire :

Coupe : 3^{ème} éclaircie Surface : 25,6 ha Références cadastrales : B1025d



(référence à une carte parcellaire ou une carte IGN 1/10.000)

Pour visiter :
voir plan ci-dessus
ou s'adresser à :

Jean Laforet - rue de la feuille, 23 - BOISTERRA - 061/11 22 33

Exploitation : assez facile

Débardage : assez facile

Place de dépôt : voir plan

Qualité : beau sciage

VENTE EN BLOC ET SUR PIED				
C 150 (cm)	Chêne	Frêne	Hêtre	Merisier
50	28			
60	102			
70	107		9	
80	116		5	
90	74		9	5
100	56	14	9	
110	14	9		5
120	33	23	5	
130	28	14		
140	28	9	5	
150	23	33	5	9
160	9	14	9	
170	23	51		5
180	14	28		
190		9	5	
200	9	33		
210		9		
220		5		5
230		5		
Nombre d'arbres : 664 256 61 29				
Total : 1010				
Volume présumé (en m³) :				
	365,084	517,628	83,628	30,488
Total : 996,828				
Bois d'industrie résineux : 35,300 m³				

CONDITIONS PARTICULIÈRES

- Exploitation et enlèvement terminés pour le 31 mars 2000
- Démantèlement des houppiers en un mètre, brûlage interdit.
- Protection des baliveaux de valeur et recépage des brins de taillis endommagés par l'exploitation.
- Estimation : Experboss, Adboss
- Stockage des bois : quai 1 et quai 2

À ces arbres s'ajoutent 200 perches résineux estimées en bois d'industrie.

(*) Divers = 2 mélèzes - 4 épicéas

ACQUÉREUR

PRIX

CAUTION

- ◆ le jour, la date, l'heure, le lieu et le mode de vente ;
- ◆ le détail par lot des produits à vendre : le plan de situation, conditions particulières, nombres de bois par essence et catégorie de grumes, ...
- ◆ le nom, l'adresse, le numéro de téléphone, etc..., des personnes auxquelles on peut s'adresser pour la visite des lots.

La publicité sera d'autant plus large que la vente est importante et son annonce peut être insérée suffisamment tôt dans des

périodiques spécialisés. Pour les forêts publiques gérées par la DNF, l'annonce des ventes est obligatoire et ce, selon des prescriptions bien établies.

Quant aux propriétaires privés, il leur est vivement conseillé d'informer plusieurs acheteurs potentiels pour susciter une concurrence bénéfique.

LE CAHIER DES CHARGES

Quel que soit le mode de commercialisation choisi, le contrat de vente verbal est très fortement déconseillé, du fait de

l'éventualité de tout litige ultérieur... La rédaction d'un contrat de vente est préférable et peut être réalisée par des particuliers (acte sous seing privé). Le contrat doit clairement mentionner les points suivants :

◆ **les contractants** : nom, adresse et qualité des signataires avec éventuellement la désignation précise des personnes pour le compte desquels ils interviennent (société, indivision...);

◆ **l'objet** : la désignation de la coupe (commune, lieu-dit, n° de la parcelle cadastrale,

et le cas échéant, le type de marquage réalisé sur le terrain), des catégories de bois vendus (bois d'œuvre, bois d'industrie, bois de chauffage...), avec pour chaque catégorie les quantités et spécifications ;

- ◆ **l'exploitation et la vidange** : le délai d'exploitation et de vidange, les précautions particulières et le montant des indemnités par jour de retard et éventuellement les modalités d'exploitation : techniques d'abattage et de débardage, chemins à emprunter, emplacement des dépôts de bois ;
- ◆ **le prix** : global ou par catégorie de produits, en fonction du mode de vente retenu, avec mention du taux de T.V.A. si le vendeur est assujéti à la T.V.A. ;
- ◆ **les signatures** : la signature des contractants, précisant leur statut (vendeur, acheteur), et précédée d'une mention manuscrite le cas échéant (ex : « lu et approuvé »).

Le cahier des charges de vente doit toujours reprendre quatre genres de clauses :

Clauses relatives à l'adjudication

L'adjudication proprement dite doit indiquer le mode de vente (de gré à gré, enchères, rabais, soumissions) ; le lieu, la date et l'heure ; la situation et la nature des lots, les délimitations.

Clauses relatives au paiement

Dans le cahier des charges, doivent figurer : la valeur des bois, les frais et taxes, les échéances prescrites, les intérêts de retard et la garantie du vendeur. Le vendeur aura pris soin d'établir, au préalable, une estimation précise de la valeur de ses bois.

Le mode de paiement, l'échéancier et les garanties exigées doivent être précisés. En principe, tout paiement devrait être réalisé au comptant, c'est-à-dire, dans les dix jours de la vente et, de toute manière, avant le début des exploitations. Toutefois, s'il s'agit de lots importants ou de plusieurs lots, il faut prévoir un certain étalement des sommes à payer par l'acheteur.

Le vendeur doit s'entourer des garanties suffisantes (garantie bancaire de l'acheteur, par exemple). L'aval peut aussi être un cautionnement donné par une personne qui s'appelle « avaliseur » (vérifier la solvabilité de la personne qui donne l'aval).

Le vendeur pourra aussi obliger l'acheteur à l'étalement des exploitations en respectant les délais et par tranches de paiement de manière que la réserve qui n'aurait pas été exploitée corresponde au moins au solde restant à payer.

Certains propriétaires vendent régulièrement leurs bois à des marchands attirés : confiance réciproque, désir d'éviter tout conflit...

Les modes de paiement sont :

- ◆ en espèces : mode de paiement peu fréquent, hormis pour certaines délivrances de bois de chauffage ;
- ◆ les chèques bancaires : chèques certifiés dont la provision reste bloquée, le bénéficiaire disposant d'un délai de 8 jours à

partir de la date d'émission pour l'encaisser ; au delà, il perd le bénéfice de la certification ;

- ◆ la traite ou lettre de change : écrit sous seing privé, établi sur des formulaires spéciaux imprimés, précisant que le paiement s'effectue à une date mentionnée ou par endossements successifs, la simple signature du tiré produisant ses effets.

Clauses relatives à l'exploitation

Elles précisent les conditions et délais d'abattage, de débardage et de vidange. Les conditions particulières permettent de tenir compte des desiderata des parties ou des contraintes particulières du chantier : arbres à réserver, régénérations naturelles, plan d'eau, périodes d'exclusion (chasse)...

Des clauses telles l'obligation de couper le taillis, l'enlèvement des houppiers, la destruction du menu bois, la remise en état des chemins défoncés... peuvent être précisées. Des indemnités seront toujours prévues, en cas de transgression.

Clauses relatives aux risques et responsabilités

Dès la prise en charge des bois, les risques et responsabilités concernent automatiquement l'acheteur (incendie, vol de bois, dégradation, ...)



Le problème de la remise en état des lieux se pose souvent après l'exploitation. Pour s'assurer un recours auprès de l'exploitant, il est indispensable de préciser dans le contrat de vente, les voies de transport des bois et éventuellement d'en faire un état des lieux préalable et contradictoire.

Le problème de la remise en état des lieux se pose souvent après l'exploitation. Il peut y avoir imposition aux propriétaires ou aux entrepreneurs de contribuer financièrement à la remise en état de routes publiques dégradées.

Pour s'assurer un recours auprès de l'exploitant, il est indispensable de préciser dans le contrat de vente, les voies de transport des bois et éventuellement d'en faire un état des lieux préalable et contradictoire.

En prévision de litiges, on peut préciser les possibilités suivantes : désignation du tribunal de commerce compétent en suivant les règles de procédure civile, ou le recours éventuel à un médiateur.

MODÈLE DE CONTRAT DE VENTE DE BOIS DE FEU SUR PIED

Entre les soussignés,

MONSIEUR (nom, prénom)
demeurant à
agissant en son nom ou pour le compte de
Ci-après dénommé « le vendeur »

MONSIEUR (nom, prénom)
demeurant à
agissant en son nom ou pour le compte de
Ci-après dénommé « l'acquéreur »

Il est convenu et arrêté ce qui suit :

Le vendeur cède aux clauses et conditions ci-après, à l'acquéreur qui accepte, une coupe de taillis lui appartenant.

DÉSIGNATION DE LA COUPE

La coupe est située à :

- commune de
- lieu-dit

- n° de la parcelle cadastrale (ou plan de situation)
- surface
- matérialisation des limites

ARBRES RÉSERVES

À l'intérieur du périmètre désigné ci-dessus, l'acquéreur est tenu de respecter tous brins qui ne font pas partie de la vente.

TRAVAUX D'ABATTAGE, DE FACONNAGE ET D'ENLÈVEMENT DES BOIS

L'acquéreur de la coupe ne pourra commencer les travaux avant d'en avoir reçu l'autorisation du vendeur.

L'abattage et l'enlèvement des bois seront réalisés avec soin et selon les bonnes règles en usage. Tout arbre réservé et qui serait endommagé au cours des travaux fera l'objet d'une indemnisation correspondant au préjudice causé. Les arbres compris dans la vente seront marqués (indiquer le mode de marquage).

Tous les produits, objets de la vente, devront être enlevés pour le

Passé l'échéance du délai, le vendeur se réserve le droit, 15 jours après notification faite à l'acquéreur, de disposer des bois debout ou abattus restant sur la coupe et notamment de les céder à des tiers.

En cas de détérioration des voies de débardage, l'acquéreur sera tenu de les remettre dans leur état initial.

PRIX-RÉCEPTION

La coupe est vendue à l'unité de produit au prix de F/stère sur pied (si le vendeur est assujéti à la TVA, il y a lieu de facturer celle-ci en sus). Le dénombrement des stères est effectué lors d'une réception contradictoire avant leur enlèvement.

Variante si la coupe est faite en bloc : la coupe est vendue en bloc au prix de F.

La vente est faite sans aucune garantie de volume, de qualité ou de quantité.

L'acquéreur déclare connaître le lot qu'il achète pour l'avoir visité et évalué.

RESPONSABILITÉ

L'acquéreur sera responsable des litiges, accidents, dommages ou autres pouvant survenir du fait de l'exploitation ou au cours de l'abattage, du débardage ou de l'enlèvement des bois de la coupe.

L'acquéreur sera notamment contraignable au paiement des restitutions, dommages, indemnités et amendes encourus tant par lui-même que par ses commettants travaillant à cette exploitation et au transport des produits de la coupe.

L'acquéreur demeurera toujours responsable de ses commettants envers le vendeur et s'engage à n'accepter leur concours que s'ils sont affiliés à un régime d'assurance sociale couvrant les risques encourus.

ARBITRAGE

Les parties déclarent connaître et accepter les clauses et conditions inscrites au présent contrat et entendent s'y soumettre en connaissance de cause.

En cas de litige, les parties déclarent se soumettre à la juridiction du tribunal de

Le présent contrat est fait en autant d'exemplaires que de parties.

Fait à, le

Signature du vendeur.

Signature de l'acheteur.

CONTRAINTES D'EXPLOITATION

LES RESTRICTIONS D'EXPLOITATION

La vente de bois expose le propriétaire à une coupe et une vidange d'arbres qui peuvent être réglementées par des textes légaux : le permis d'exploitation et le droit de passage.

Une forêt peut subir une contrainte particulière du fait de son classement au plan de secteur en zone de protection ou sous le statut d'un site ou monument historique...

Il convient de vérifier au cas par cas les éventuelles contraintes légales et demander en conséquence les autorisations d'abattage, de passage ou de stockage si elles sont requises. En général, il y a une longue période pour le délai de réponse de l'administration.

En ce qui concerne la forêt soumise (État, Région, Provinces, Commune, CPAS, Fabriques d'Église), la gestion forestière est strictement réglementée par le Code forestier qui ne connaît la propriété privée que pour les dispositions pénales.

Sinon, la gestion forestière des particuliers n'est pas réglementée en Wallonie. Le principe de base se trouve dans l'article 544 du Code civil qui rappelle le droit romain en précisant : « la propriété est le droit de jouir et de disposer des choses de la manière la plus absolue, pourvu qu'on n'en fasse pas un usage prohibé par les lois ou les règlements ».

Les communes n'ont pas le pouvoir d'interférer dans la gestion ou dans l'exploitation forestière des particuliers, qu'il s'agisse de peupliers ou d'autres essences.

Certes l'article 41, § 1^{er}, 2^e du C.W.A.T.U.P. dit que : « Nul ne peut sans permis préalable écrit et exprès du Collège des Bourgmestre et Échevins... déboiser ». Cependant, au sens de ces dispositions légales, est considéré comme un déboisement, l'abattage d'arbres dans un bois, conduisant à la disparition totale ou partielle de ce bois et conférant à ce terrain, une autre destination (Cass. 21/12/1973, Pas. 1974, 1, 443 et « les permis de bâtir et de lotir en Région wallonne » par Anne-Marie Barlet et Danielle Sarlet, p. 56, 17.2).

Enfin, il ne peut être question non plus, de soumettre l'abattage d'arbres à un permis, en vertu de la réglementation sur les bâtisses. Pareille décision serait illégale. En effet, un arrêté de la Cour d'Appel de Liège du 12/12/1985 a précisé que « Les situations qu'un règlement communal sur les bâtisses a pu légalement appréhender ne comprennent pas l'exploitation ordinaire de parcelles boisées qui sont situées en dehors du cadre des constructions, des installations et de leurs abords... ».

À l'exception d'arbres qualifiés de remarquables ou de cas précis où l'arbre à abattre est considéré comme accessoire de bâtisses ou de voiries publiques et situé dans une zone constructible, il ne faut aucune autorisation pour exploiter, même à blanc, une parcelle boisée.

Cependant quatre règlements particuliers imposent certaines contraintes :

Le plan de secteur (1962)

Au plan de secteur, l'activité et la gestion forestière restent entièrement libres dans les zones forestières.

Dans les zones d'espaces verts, les arbres isolés à haute tige (quelque soit leur âge) ne peuvent être abattus sans permis d'urbanisme.

La loi de cadenas (1931)

La coupe de plus de 10 Ha pour les feuillus et 25 Ha ou plus pour les résineux, d'un seul tenant, est interdite et ce principalement pour des questions de protection des eaux.

Les arbres remarquables (1987)

Certains arbres remarquables en raison de leur valeur esthétique ou paysagère, d'au moins trente ans, et les arbres corniers ou de limite, ainsi que les arbres répertoriés, individuellement ou en groupe, sur des listes établies annuellement par les communes, doivent faire l'objet d'une autorisation spéciale d'abattage.

Le classement de sites (1931)

La réglementation des Monuments et Sites permet de classer un ou plusieurs arbres. Le propriétaire doit demander l'autorisation pour éventuellement les abattre ou les élaguer.

seigner auprès de la commune pour définir les modalités pratiques d'utilisation des chemins publics et ce avant le transport des bois.

La vidange des bois exploités sur des propriétés enclavées fait appel au droit de passage ou de servitude. Il y a enclave, au sens du Code civil, lorsque le propriétaire n'a aucune issue ou une issue insuffisante, sur la voie publique pour assurer les communications nécessaires à l'utilisation du fonds enclavé.

Deux types de servitudes sont possibles :

La servitude légale de passage (Code civil : article 682)

Droit du propriétaire, dont les fonds sont enclavés, à réclamer sur les fonds de ses voisins un passage suffisant pour assurer la desserte complète de sa propriété, à charge d'une indemnité proportionnée aux dommages qu'il peut occasionner :

- ♦ servitude de passage de plein droit dès lors que les conditions légales sont réunies ;
- ♦ fixation de l'assiette du passage, soit amiablement par convention, soit à défaut d'accord par la voie judiciaire : appréciation du Juge de paix compétent de l'existence ou non de l'état d'enclave, et décision de l'endroit où le passage doit s'effectuer ;

LES DROITS DE PASSAGE

Toute exploitation de bois nécessite son transport jusqu'à une route carrossable où il sera chargé sur un camion, ainsi qu'un stockage intermédiaire de celui-ci en forêt, ou à bord de route. Il est conseillé de se ren-

La vidange des bois exploités sur des propriétés enclavées fait appel au droit de passage ou de servitude. Il y a enclave, au sens du Code civil, lorsque le propriétaire n'a aucune issue ou qu'une issue insuffisante, sur la voie publique pour assurer les communications nécessaires à l'utilisation du fonds enclavé.



- ◆ couverture des dommages qui peuvent être occasionnés par l'utilisation du terrain ;
- ◆ cessation automatique de la servitude dès que le fonds dominant n'est plus enclavé.

La servitude conventionnelle de passage (Code civil : titre III, livre III)

Droit de passage réglé à l'amiable par un propriétaire de fonds enclavé avec son voisin précisant l'assiette de la servitude de passage et l'indemnité à verser par le propriétaire du fonds enclavé :

- ◆ couverture éventuelle de la moins-value que subit le fonds en plus de l'indemnité des dommages occasionnés ;
- ◆ principe d'indemnité facultative : elle est convenue à un tel montant ou non réclamée ;
- ◆ sauf nouvelle convention contraire, le passage conventionnel subsistera même si l'état d'enclave cesse.

Le trajet du passage doit être le moins dommageable à celui sur le fonds duquel il est accordé : distance la plus courte du fonds enclavé à la voie publique. Les montants de l'indemnité peuvent être calculés sur base du préjudice et des dommages causés au fonds grevé de la servitude de passage. Souvent, une somme sensiblement voisine de la valeur locative de la surface de l'assiette est fixée. L'indemnité peut être réglée en une fois ou annuellement en fonction des dommages causés. Le droit de passage peut être déplacé à la demande du propriétaire

ou de l'occupant du fonds pour réclamer un trajet moins dommageable à sa propriété.

CONCLUSION

Le choix des arbres n'est pas du ressort de l'acheteur. Cependant, dans quelques cas, il peut être fait en concertation avec celui-ci pour diminuer les dégâts d'exploitation ou pour faciliter la sortie des bois de la coupe.

L'appel à la concurrence doit être systématique : les différences de prix offerts pour la même coupe sont souvent importantes et, en général, elles rémunèrent le coût de l'appel d'offres.

Toute vente de bois doit être préparée. Il convient de : délimiter clairement les limites de la coupe ; rechercher les moyens de sortir les bois avec un porteur (pistes de débardage, chemins d'exploitation) et de les stocker sur un quai de chargement accessible à un camion ; savoir si l'on veut se réserver les houppiers pour faire du bois de chauffage dans le cas d'une coupe feuillue ; réfléchir à l'avenir de la parcelle afin de savoir que faire des rémanents d'exploitation (le rangement des branches à un coût, faut-il le faire ?) et décider des contraintes particulières sur la manière de couper les arbres (hauteur des souches, traitement éventuel de celles-ci) ; regarder s'il y a des contraintes particulières d'exploitation (zones humides à éviter, régénération naturelle à protéger, ...) ; s'inquiéter des autorisations administratives éventuelles à obtenir.

La valeur de la coupe dépend du volume mis en vente, de la qualité des bois et des contraintes d'exploitation.

Un cahier des charges est indispensable, précisant au moins les clauses suivantes : la désignation de la coupe, le prix global, les modalités de paiement, les délais d'abattage et de débardage, les conditions de sortie et de stockage des bois, les indemnités en cas de litige.

Au vu de ces éléments et d'une première approche du volume mis en vente, le choix du mode de vente peut être fait en tenant compte des usages locaux : vente sur pied ou à route, de gré à gré ou par appel d'offre...

Les coopératives forestières, les experts forestiers affiliés aux Fédérations des ingénieurs et techniciens forestiers, peuvent aider les propriétaires à marteler les coupes, estimer et mettre en vente les bois. Ils organisent, entre autres, des ventes groupées qui sont un excellent moyen d'appel à la concurrence.

DR IR PASCAL BALLEUX

Centre de Développement Agroforestier
de Chimay

34, route de la Fagne - 6460 Chimay
Tél. : 060 /41 40 11 - Fax : 060 /41 10 06
Email : cdaf.ucl@mail.micro-center.be

IR PHILIPPE VAN LERBERGHE

Institut pour le Développement Forestier
Maison de la Forêt, 7 chemin de la Lacade
31320 Auzerville-Tolosane (France)
Tél. : +33-561 75 45 00 - Fax : +33-561 75 45 09
Email : p.vanlerberghe@association-idf.com

*Produire des bois de qualité... pour savoir
mieux les vendre, une devise de plus en
plus vérifiée.*

