Indispensable
Le contrat de vente de bois

Lors d'une vente de bois par un particulier, la signature d'un contrat écrit n'est pas obligatoire, mais c'est tout comme. En effet, le contrat de vente est non seulement utile en cas de litige ultérieur, mais il est vivement recommandé pour éviter tout risque lié à la présomption de salariat. Par le soin qu'il apporte à sa rédaction, le propriétaire forestier met les chances de son côté pour que la vente se déroule sans problème.

De l'utilité du contrat écrit

Le contrat de vente est un document qui lie le vendeur et l'acheteur ; il fixe les droits et les obligations de chacune de ces deux parties. En cas de litige ultérieur, c'est ce document qui fait référence ; s'il n'y a pas de contrat de vente, la parole de l'exploitant aura autant de poids que celle du propriétaire.

D'autre part, toute personne occupée, moyennant rémunération, à des travaux forestiers est présumée bénéficier d'un contrat de travail. Le propriétaire forestier est l'employeur présumé (donc responsable en cas d'accident) de toute personne travaillant sur sa propriété, sauf :

- s'il a passé un contrat de vente de bois sur pied : la responsabilité de l'exploitation de bois (et des personnes qui l'effectuent) est alors transférée à l'acheteur ;
- ou s'il a passé un contrat d'entreprise avec un entrepreneur de travaux forestiers titulaire d'une attestation de levée de présomption de salariat : celui-ci prend alors la responsabilité de l'exploitation des bois et des personnes qui l'effectuent (mais le sylviculteur reste propriétaire de ses bois qu'il pourra ensuite vendre « bord de route »).

Nous proposons ci-après un modèle de contrat de vente de bois sur pied. Attention, pour être valable, le contrat de vente doit impérativement comporter un prix correspondant à l'objet de la vente. Il ne peut donc pas y avoir de cession gratuite de bois en toute sécurité pour le propriétaire (cf. encadré).

Les clauses du contrat de vente

Bien que les clauses du contrat de vente ne soient pas les mêmes suivant qu'il s'agit de bois sur pied ou de bois déjà façonné, voici les éléments indispensables à faire figurer dans un contrat de vente de bois :

Contractants

C'est-à-dire le nom, les coordonnées et la qualité des signataires, avec éventuellement la désignation précise des personnes pour le compte desquelles ils interviennent.

Objet de la vente

Pour un lot vendu sur pied, il faut obligatoirement désigner de façon précise la coupe :

- sa localisation (commune, lieu-dit, numéro de parcelle cadastrale et/ou forestière) et sa délimitation (type de marquage utilisé pour indiquer les limites de la coupe) ;
- sa nature : le type de marquage effectué sur le terrain (marquage en réserve ou marquage en abandon, signe utilisé), les essences principales. On précisera le nombre de tiges par essence et classe de diamètre ou de circonférence ;
- on donne également une estimation du volume (et parfois du volume par qualité de bois). Mais cette estimation n'engage pas le propriétaire (en effet lors d'une vente en bloc, l'acheteur accepte le risque de l'estimation sur pied ; et lors d'une vente à l'unité de produit, les volumes par qualité sont comptabilisés lors de la réception contradictoire après l'exploitation).

Pour un lot vendu bord de route, on indique la localisation du dépôt, le type de marquage des bois coupés, les essences principales, une estimation du volume éventuellement par qualité.

Conditions d'exploitation (en cas de vente sur pied)

Cette partie doit décrire les modalités pratiques de l'exploitation, notamment :

- ***Les voies de sortie et les places de dépôt :*** ces éléments sont définis par le vendeur et font, le cas échéant, l'objet d'une discussion avec l'acheteur. En cas d'autorisation à obtenir chez un voisin, il est mieux de s'en être préoccupé avant la coupe et de pouvoir le mentionner à l'acheteur. Dans le cas contraire, il convient de préciser que l'autorisation de sortie ou d'entreposage est à obtenir auprès de la personne concernée.

Dans le cas où la voie publique desservant la parcelle sur laquelle se situe la coupe fait l'objet d'une limitation de tonnage, il est préférable de le mentionner dans le contrat de vente, afin d'éviter que la bonne foi du vendeur soit par la suite mise en cause.

- ***Les détails de l'exploitation :*** démantèlement du houppier, précautions à prendre pour sauvegarder les semenciers

La rédaction d'un contrat de vente est vivement recommandée.

ou les tiges restantes, etc. ;

■ ***Les pénalités applicables en cas de dégâts*** au peuplement restant, en particulier dans le cas de coupes d'éclaircie ou de régénération ;

■ ***Le délai d'exploitation et les indemnités de retard :*** c'est très important. Cela signifie que, passé ce délai, l'acheteur n'a plus aucun droit d'être dans la forêt, et que le bois resté en forêt restera la propriété du vendeur. En cas de retard dans l'exploitation, l'acheteur peut demander une prorogation de délai si le contrat le prévoit. Dans ce cas, il est donc souhaitable que les conditions soient expressément prévues dans le contrat sous forme d'une indemnité en euros ou en pourcentage, par mètre cube ou par jour ou mois de retard ;

■ ***L'obligation de remettre en état les lieux*** aux frais de l'acheteur, après exploitation et débardage. Cette clause très importante conduit les signataires à établir un état des lieux contradictoire qui décrit les voies d'accès et leur état, ainsi que l'état des peuplements avant la coupe. Il faut donc penser à faire cet état des lieux lorsque l'acheteur et le vendeur visitent ensemble la parcelle ;

■ ***Les éventuelles clauses particulières :*** périodes durant lesquelles l'exploitation est interdite, zones à préserver tout spécialement, installations (barrières...) à ne pas endommager, etc.

Prix et conditions de réception

Le prix indiqué dans cette clause peut être global (vente en bloc) ou par catégorie (vente à l'unité de produit). Dans ce cas, préciser les modalités de réception et de cubage des bois à la fin de l'exploitation, ainsi que le ou les diamètres fin bout.

Conditions de règlement

Si le vendeur est redevable de la TVA, il faut le préciser et la facturer en sus (TVA à 5,5 % sur les ventes de bois n'ayant subi aucune transformation).

Il faut également préciser les modalités de paiement :

■ le mode de paiement : espèces, chèque bancaire, traites, billet à ordre ;

■ les modalités de paiement : prévoir l'échelonnement des versements, généralement une somme au comptant et de un à quatre versements étalés sur des durées variables. Se faire remettre les effets de paiement (traites) validés par la caution bancaire.

La fourniture d'une caution bancaire est une nécessité qui permet au vendeur d'être couvert en cas de défaillance de l'acheteur. La caution bancaire doit s'engager sur le contrat, pour les éventuelles pénalités pour dégâts ou retard.

Récolement

Le contrat prévoit que, lors de son terme, il y aura une opération dite de « récolement », visant à vérifier que toutes les tiges exploitées étaient marquées, que toutes les tiges marquées ont été exploitées et enlevées et que les lieux ont bien été remis en état.

Transfert de propriété

Que la vente sur pied soit faite en bloc ou à l'unité de produit, le transfert de propriété, et donc des risques, est opéré à la signature du contrat à deux conditions : que le contrat précise clairement la situation et le marquage de la coupe et que le prix de vente (prix total ou à l'unité de produit) soit indiqué*. Toutefois les parties peuvent préciser leur accord en incluant une clause sur le transfert de propriété.

Responsabilité

Il convient de préciser les responsabilités de chacun (notamment vis-à-vis des personnes réalisant l'exploitation).

Signatures

Chaque contractant doit signer le contrat en précisant son statut (vendeur, acheteur) et éventuellement ajouter la mention manuscrite « lu et approuvé ». Le contrat doit être daté et fait en autant d'exemplaires originaux qu'il y a de parties. Lorsque le propriétaire passe par une coopérative pour vendre un lot de bois, le contrat de vente (signé avec l'acheteur) ou d'apport-vente (signé avec la coopérative qui vendra elle-même) est fourni par la coopérative. Pour les ventes groupées d'experts, il existe un cahier des clauses générales rédigé par la Compagnie nationale des ingénieurs et experts forestiers et des experts en bois. Dans les deux cas, le propriétaire peut demander que soient ajoutées des clauses particulières pour chacun de ses lots (accès, zones à préserver, etc.).

* Voir notamment les articles 1129, 1583 et 1586 du Code civil et jurisprudence : Cass. civ. 1re, 1er février 1983.

Bois de chauffage

Ne jouez pas avec le feu !

La cession de bois de feu est soumise aux mêmes impératifs que n'importe quelle coupe de bois : sans contrat écrit, le propriétaire prend des risques en cas d'accident de celui qui récolte le bois de feu. 80 % des accidents en forêt touchent des travailleurs occasionnels (non professionnels), c'est-à-dire, entre autres, le voisin ou l'ami auquel on a cédé son bois de feu, gratuitement ou non. Pour lever la présomption de salariat et le risque de mise en cause de la responsabilité en cas d'accident, il faut donc absolument passer un contrat de vente sur pied (modèle page x) et fixer un prix sérieux (une somme symbolique ne suffit pas). C'est une démarche simple qui évite de multiples complications.Si le propriétaire ne trouve pas d'acheteur pour son bois de feu et qu'il veut le céder contre exploitation, la seule démarche juridiquement sûre est de passer un contrat d'entreprise ou de travaux avec rémunération en nature (le preneur d'ouvrage reçoit les produits de la coupe comme rémunération de son travail). Mais attention : ce contrat de travaux ne doit être passé qu'avec un entrepreneur de travaux forestiers ayant levé la présomption de salariat ou avec un agriculteur dispensé de cette formalité. Pour le modèle proposé ci-après, nous indiquons en encadré comment l'adapter au bois de feu.

Exemple

Contrat de vente de bois sur pied

Cet exemple est à adapter et à compléter selon chaque cas particulier. Il ne saurait engager la responsabilité de Forêts de France ni de la Fédération des Forestiers privés de France.

Entre les soussignés,
Monsieur .....(*noms, prénoms*)
Demeurant à .....
Agissant en son nom /ou/ pour le compte de .....
ci-après dénommé « le vendeur »
et
Monsieur .....(*noms, prénoms*)
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 bois sur pied lui appartenant.**

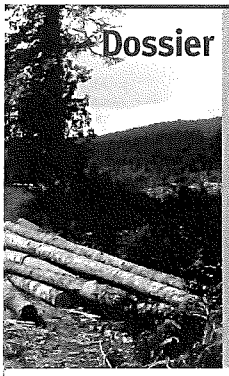
1) Désignation de la coupe

La coupe est située : .....
Sur la commune de : .....
Sur la parcelle (cadastrale) n° : .....
Sa superficie est de : .....
Elle est délimitée comme suit : .....
(*à défaut d'allées ou de layons, on peut mentionner par exemple que la coupe est délimitée à la peinture sur toute sa périphérie*).
Essences principales : .....
Tableau du nombre de tiges vendues, ventilées par essence, classe de diamètre ou de circonférence.
Volume estimé (non garanti) : .....
Le marquage des arbres à enlever /ou/ le marquage des arbres à laisser en réserve est fait
de la façon suivante : .....
Son emplacement est indiqué sur le croquis paraphé, annexé au présent contrat.

2) Exploitation - évacuation des produits

a) Voies de sortie et places de dépôt

L'exploitation se fera en utilisant les voies de sortie et places de dépôts signalées par...../ou/ indiquées sur le croquis paraphé, annexé au présent contrat.
L'autorisation de passage sur la parcelle de M. X a été demandée par le vendeur /ou/ devra être demandée
par .....
auprès de .....
Le vendeur déclare que, à sa connaissance, la voie publique desservant la parcelle sur laquelle se situe la coupe ne fait l'objet d'aucune restriction particulière concernant le tonnage des véhicules pouvant l'emprunter/ou/
Le vendeur déclare que le tonnage des véhicules pouvant emprunter la voie publique desservant la parcelle sur laquelle se situe la coupe est limité à ..... tonnes.



b) Détails de l'exploitation et pénalités en cas de dégâts

L'acquéreur est tenu de veiller à ce que l'abattage et l'enlèvement des bois soient réalisés avec soin et selon les bonnes règles en usage, à savoir :

- respecter tous les arbres marqués en réserve sur la coupe et ne leur causer aucun dommage ; tout arbre marqué en réserve et endommagé fera l'objet d'une indemnisation correspondant au préjudice causé[1] ; /ou/ ne couper que les arbres marqués au corps et au pied, respecter les autres et ne leur causer aucun dommage, tout arbre endommagé fera l'objet d'une indemnisation correspondant au préjudice causé[1] ;
- veiller à ce que la section d'abattage soit faite au ras du sol ;
- démanteler le houppier et les bois laissés sur place ;
- évacuer les produits par temps sec ou de gel ;
- en cas de détérioration des voies de débardage, les remettre dans leur état initial.

(Il faut ajouter ici toute précision utile pour le bon déroulement de l'exploitation).

c) Délais d'exploitation et indemnités de retard

L'exploitation de la coupe ne pourra commencer que lorsque l'autorisation en aura été donnée par le vendeur. L'enlèvement des bois devra être achevé pour le .....

Sauf cas de force majeure[2], les bois restant sur la coupe à l'expiration de ce terme seront supposés abandonnés par l'acquéreur et le vendeur pourra en disposer comme bon lui semble, le parterre de la coupe et les lieux de dépôt ne devant pas être considérés comme les magasins de l'acquéreur.

En cas de prorogation du délai d'enlèvement des bois sollicité par l'acheteur et accepté par le vendeur, une indemnité de retard sera due à ce dernier de..... % du prix de vente par mois de retard /ou/ de ..... euros par jour de retard.

d) Remise en état des lieux

Un état des lieux sera établi le.....par..... /ou/ un état des lieux a été établi par....., il est annexé au présent contrat.

Il servira de référence pour la remise en état de la parcelle à la fin du chantier. L'acheteur s'engage à réaliser la remise en état du chantier afin qu'il soit au moins identique à celui constaté lors de l'état des lieux.

3) Prix-réception

Le vendeur est redevable de la TVA, les prix s'entendent hors taxe (TVA à 5,5 %) /ou/ le vendeur n'est pas redevable de la TVA, les prix s'entendent nets de taxe. Choisissez la formule A ou B.

A. Pour une vente à l unité de produit

La coupe est vendue à l'unité de produit au prix de :

.....euros par stère sur pied pour le bois de chauffage,
.....euros par stère sur pied pour le bois de trituration,
..... euros/m³ sur pied pour la catégorie,
..... euros/m³ sur pied pour la catégorie,
..... euros/m³ sur pied pour la catégorie.

Méthode de cubage utilisée :.....

Diamètre minimum fin bout d'exploitation :.....

(*L'exploitant doit emporter tous les bois au-dessus de ce diamètre et les compter lors de la réception contradictoire*). Le décompte final du volume exploité par catégorie de produit sera effectué lors d'une réception contradictoire avant leur enlèvement.

B. Pour une vente en bloc

La coupe est vendue en bloc au prix de.....euros.

La vente est faite sans aucune garantie de volume et de qualité.

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

4) Règlement

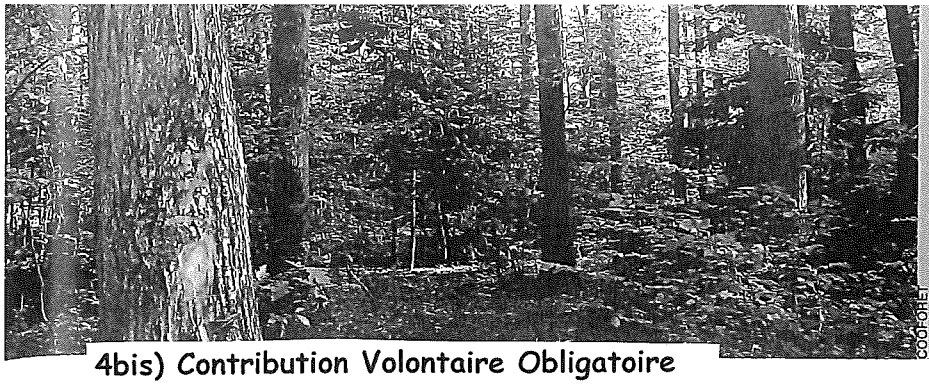
A. Pour une vente à l'unité de produit

À la signature du présent contrat, l'acquéreur verse au comptant un acompte de ..... euros par ..... (*préciser le mode de paiement*).

Le solde, calculé d'après le dénombrement du volume exploité dans chacune des catégories définies précédemment, sera réglé au plus tard dans les trente jours suivant la réception contradictoire et, en tout état de cause, avant l'enlèvement des bois[3].

B. Pour une vente en bloc

À la signature du présent contrat, l'acquéreur verse au comptant un acompte de ..... euros par .....(*préciser le mode de paiement*). Le solde sera réglé au plus tard le .....[4] et, en tout état de cause, avant l'enlèvement des bois[3].



4bis) Contribution Volontaire Obligatoire

La CVO est à la charge de l'acquéreur.

5) Récolement

À la fin de l'exploitation et avant l'enlèvement des bois, une opération de récolement aura lieu sur la parcelle en présence de l'acheteur et du vendeur ou de leur représentant, visant à vérifier que toutes les tiges exploitées étaient marquées, que toutes les tiges marquées ont été exploitées /ou/ que toutes les tiges marquées en réserve n'ont pas été exploitées, que toutes les tiges non exploitées étaient marquées et que les lieux ont bien été remis en état. Un certificat sera alors établi par le vendeur, valant mainlevée de la caution après que l'acheteur aura satisfait aux conditions de bonne exécution du contrat.

6) Transfert de propriété

La date du transfert de propriété de la coupe, et donc des risques, est fixée à la date de signature de la présente convention. À compter de cette date, l'acquéreur assume l'ensemble des risques sur la coupe, y compris en cas de force majeure (ex : tempête).

7) Responsabilité

L'acquéreur est personnellement et pécuniairement responsable de tous les dommages ou délits commis par lui, son personnel ou son matériel, sur la propriété, les fonds voisins ou les voies publiques (notamment peuplements et infrastructures : chemins, routes, fossés, clôtures, etc.) au cours de l'abattage, du façonnage, du débardage ou de l'enlèvement des bois.

L'acquéreur sera notamment contraignable au paiement des restitutions, dommages, indemnités et amendes encourus par lui-même ou par ses aides travaillant à cette exploitation et au transport des produits de la coupe. L'acquéreur est responsable de la sécurité et de l'hygiène sur le chantier et des accidents corporels ou matériels que lui ou ses aides pourront subir. Il s'engage à n'accepter le concours desdits aides que s'ils sont affiliés à un régime d'assurance sociale couvrant les risques encourus.

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

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

NB : les parties feront précéder leur signature de la formule « lu et approuvé ».

Fait en ..... exemplaires à ....., le .....

Le vendeur l'acquéreur

[1] Éventuellement, se référer au cahier des clauses de ventes groupées de la forêt privée de la région.

[2] Tout événement imprévisible, irrésistible et extérieur aux parties (ex : tempête).

[3] On peut également envisager un règlement en une seule fois sans acompte préalable ou un paiement en plusieurs traites (dans ce cas, prévoir la date et le montant des traites).

[4] Le délai convenu entre les parties pour régler les sommes dues ne peut dépasser quarante-cinq jours fin de mois (la computation du délai débute à la fin du mois) ou soixante jours à compter de la date d'émission de la facture.

Adaptations :

Pour une vente de bois bord de route, on peut utiliser le même modèle en l'adaptant comme suit :

- paragraphe 1 : désigner le lieu du dépôt et non de la coupe,
- paragraphe 2 : évacuation des produits : délais d'enlèvement, indemnités de retard, état des lieux et remise en état des chemins,
- paragraphe 7 : responsabilité lors de l'enlèvement et du transport des bois.

Pour une vente de bois de feu sur pied, on peut utiliser le même modèle en l'adaptant comme suit :

- paragraphe 2 : les paragraphes b. et c. peuvent suffire s'il s'agit d'une coupe de faible importance ne nécessitant pas de gros matériel ;
- paragraphe 3 : pour une vente à l'unité de produit : « La coupe est vendue à l'unité de produit au prix de ..... euros par stère, le dénombrement des stères étant effectué lors d'une réception contradictoire avant leur enlèvement » ;
- paragraphe 5 : ce paragraphe n'est pas indispensable, mais le propriétaire devra s'assurer que les bois marqués en réserve n'ont pas été endommagés et, dans le cas contraire, s'appuyer sur le paragraphe 2 pour obtenir des indemnités ;
- paragraphe 7 : remplacer par : « *l'acquéreur déclare être personnellement en règle quant à sa protection sociale et son assurance accidents. L'acquéreur est responsable, tant vis-à-vis des tiers que du vendeur, de tous les dommages ou délits causés au cours de l'abattage, du façonnage et du débardage* ».