

Fiche juridique 1 : j'ai du bois à vendre

1-Avant toute chose, je prépare ma vente :

● Je prépare ma coupe

- Je vérifie mon statut juridique: je suis seul propriétaire ou en indivision
- Je m'assure qu'il n'y a pas de restriction réglementaire à la coupe (*voir fiche juridique 2*)
- Je marque mes limites

● Je détermine ce que je vends

- c'est du chêne vert, les surfaces, les volumes etc....
- je fais faire des estimations par des techniciens de la forêt privée

2-Je réalise ma vente

● Je choisis mon mode de vente

- Pour le chêne vert, la coupe est pratiquement toujours vendue en bloc et sur pied
- L'acheteur me proposera un prix global pour le lot et pendra à sa charge l'abattage et le débardage (sortie des bois)

● Je contacte des acheteurs

- Je fais jouer la concurrence en contactant plusieurs clients potentiels
- Je me renseigne sur eux (respect des engagements, qualité du travail)
- Je demande un maximum d'informations sur leurs façons de travailler
- Je signe un contrat avec mon acheteur

CONTRAT DE VENTE DE BOIS DE CHAUFFAGE SUR PIED	
ENTRE	
Mr. _____, domicilié à _____	dénommé le "vendeur"
ET	
L'entreprise représentée par _____ dont le siège se trouve à _____	
dénommé "l'acquéreur"	
Article 1 : Localisation de la coupe	
Mr _____ certifie être propriétaire des parcelles ci-dessous citées et en avoir la pleine jouissance	
Mr _____ s'engage à vendre le bois de chêne vert et le maquis sur pied situé sur les parcelles ci-dessous citées :	
N° _____	Section N° _____ sur la commune de _____
N° _____	Section N° _____ sur la commune de _____
N° _____	Section N° _____ sur la commune de _____
N° _____	Section N° _____ sur la commune de _____
Article 2 : Conditions financières de la vente	
Plusieurs modalités de vente sont possibles :	
- Vente en bloc L'acquéreur achète le bois sur pied de l'ensemble des parcelles désignées ci-dessus au prix de _____ Euros	
- Vente à l'unité de produit L'acquéreur achète le bois de chêne vert au prix de _____ Euros / Tonne et le bois de maquis au prix de _____ Euros / Tonne	

Le contrat de vente de bois :

est indispensable pour garantir les deux parties. Il définit les conditions de paiement et d'exploitation ainsi que le volume et la surface. Il évite la présomption de salariat et dégage ma responsabilité en cas de problème sur le chantier (employés non déclarés, accidents, dégâts aux tiers). Un formulaire type est à votre disposition auprès de l'ODARC ou du CRPF.

Un contrat de vente de liège et de bois de chauffage est téléchargeable sur le site (c.f documents à télécharger)



La présomption de salariat

La loi présume que toute personne travaillant en forêt est salariée du propriétaire. Celui-ci est donc responsable de ces personnes notamment lors d'accidents. Deux cas pour s'affranchir de cette situation :

- pour les coupes, signer un contrat de vente avec un exploitant
- Pour les travaux, prendre une entreprise ayant été agréée par la commission départementale.