

Je confie une coupe de bois à un tiers dans ma propriété

Lors d'une vente de bois en forêt privée, la signature d'un contrat écrit est une nécessité. Le contrat de vente est non seulement utile en cas de litige ultérieur, mais il est indispensable pour lever la présomption de salariat, qui dégage le propriétaire forestier d'éventuelles responsabilités par rapport à l'activité de la personne sur la propriété. Par le soin qu'il apporte à sa rédaction, le propriétaire forestier met toutes les chances de son côté pour que la vente se déroule sans problème. Mais la vente de bois reste affaire de **professionnels** et le propriétaire aura tout intérêt à recourir à un gestionnaire professionnel (coopérative, expert ou gestionnaire forestier professionnel).

Levée de présomption dans le cas d'une vente à un exploitant forestier :

Lorsque je confie une coupe de bois à un exploitant forestier, je dois conclure un contrat de vente de bois. Ce professionnel doit être « connu et reconnu » du point de vue juridique. Pour exercer son métier, l'exploitant doit être :

- immatriculé au Registre du Commerce et des Sociétés ;
- affilié pour lui-même à l'URSSAF (ses salariés sont affiliés à la Mutualité Sociale Agricole, MSA);
- titulaire d'une carte professionnelle délivrée par le Service régional de la forêt et du bois de la DRAAF ;
- titulaire d'une assurance responsabilité civile.

Nous encourageons fortement les propriétaires forestiers à obtenir un contrat de vente faisant apparaître au minimum les éléments suivants :

- **Contractants** : nom, coordonnées et qualité des signataires.
- **Objet de la vente** : références cadastrales de la ou des parcelles
- **Plan de situation de la coupe**
- **Conditions d'exploitation** : voies de sortie et places de dépôt, détails de l'exploitation, pénalités applicables en cas de dégâts au peuplement restant, obligation de remettre en état les lieux aux frais de l'acheteur, respect des bornes et des limites, clauses particulières...
- **N° de certificat PEFC et/ou Cahier des charges PEFC** pour les adhérents
- **Délai d'exploitation** : et indemnités de retard
- **Prix et conditions de réception** : selon que l'on vend en bloc ou à l'unité de produit.
- **Récollement** : contrôle après coupe.
- **Pénalités** en cas de non respect des clauses ou de dommages aux arbres.
- **Conditions de règlement** : assujettissement à la TVA, mode et modalités de paiement (caution bancaire)...
- **Transfert de propriété**
- **Responsabilité de chacun**, notamment vis-à-vis des personnes réalisant l'exploitation.
- **Signature de chaque contractant** en précisant son statut. Le contrat doit être daté, signé et fait-en autant d'exemplaires originaux qu'il y a de parties.

Protection du propriétaire et levée de présomption dans le cas d'une vente à un particulier

Lorsque je suis sollicité par des particuliers (voisins, amis, simples connaissances...) souhaitant « faire leur bois de chauffage », je dois faire attention aux petits « arrangements » tel que se faire payer en nature, en récupérant une partie des stères abattus par exemple. Ces pratiques peuvent mettre le propriétaire en situation délicate en cas d'accident sur le chantier. De plus, vous pouvez être jugé coupable d'emploi non déclaré.

Il vous faut donc un contrat de vente de bois de feu. Un [modèle](#) est disponible gratuitement sur le site Laforêtbouge. Il intègre le cahier des charges PEFC si besoin.

