

ATELIER

Les modes de ventes de bois en Belgique

L'expérience des Experts forestiers

Olivier Baudry

Président Experts forestiers de Belgique



Experts Forestiers de Belgique
Bosbouwexperten van België
Forstexperten Belgiens



La filière bois à la croisée des forêts

La forêt évolue, la filière s'adapte



RENCONTRES
FILIÈRE BOIS
15 AVRIL 2025



Les modes de vente de bois en Belgique



SYLVICULTEUR



« COMMERCIAL »



Les modes de vente de bois en Belgique

OBJET DE LA VENTE

Bois sur pied

Transfert de propriété des bois

**Bois abattus,
« bord de route »**

Gestion de l'exploitation du lot





Les modes de vente de bois en Belgique

**OBJET DE LA
VENTE**

MODALITES DE VENTES

Bois sur pied

Soumissions

**Bois abattus,
« bord de route »**

Gré à gré





Les modes de vente de bois en Belgique

**OBJET DE LA
VENTE**

**ORGANISATION DE LA
VENTE**

DENOMBREMENT

Bois sur pied

Soumissions

Prix forfaitaire fixe

**Bois abattus,
« bord de route »**

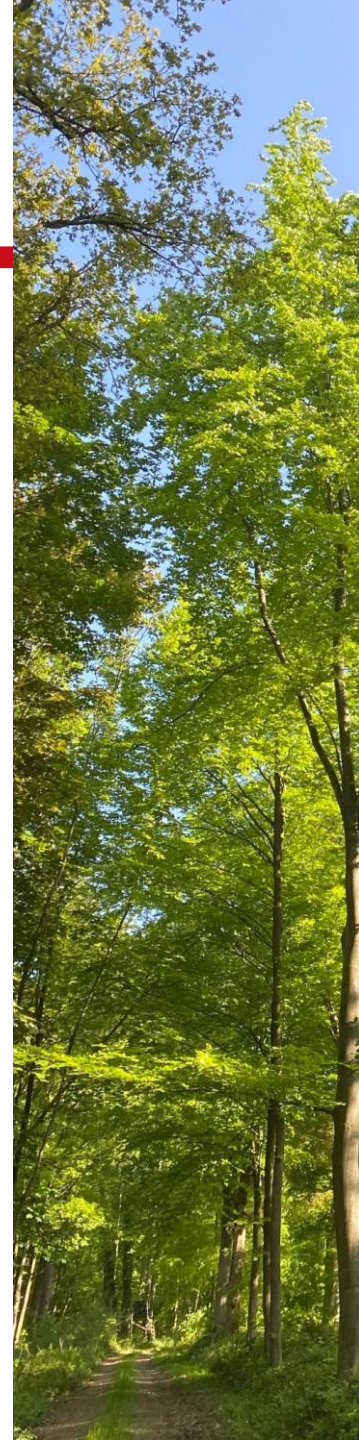
Gré à gré

Prix unitaires

**(à terme/option)
(contrat approv.)**

m³

**m³/qualité
tonne**





Les modes de vente de bois en Belgique

« SUR PIED »

AVANTAGES

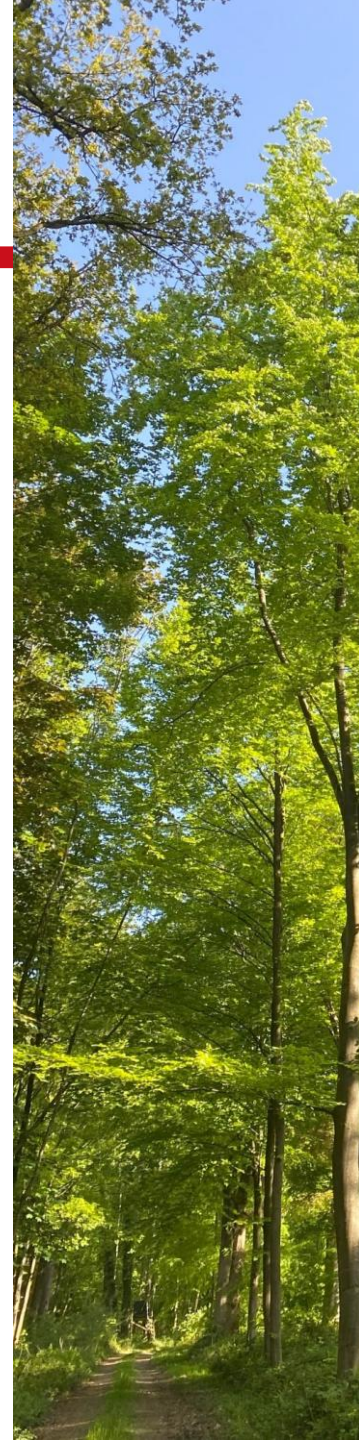
pour le vendeur

pas d'avance de frais / paiement rapide
réduction des risques (climat, insectes)

pour l'acheteur

valeur de stock
tri postérieur des qualités

possibilité de formules mixtes (prédétermination de l'exploitant)





Les modes de vente de bois en Belgique

« SUR PIED »

INCONVENIENTS

pour le vendeur

pas de contrôle total sur l'exploitation
suivi d'exploitation
risque de non-paiement

pour l'acheteur

incertitude sur la qualité du lot





Les modes de vente de bois en Belgique

« BORD DE ROUTE »

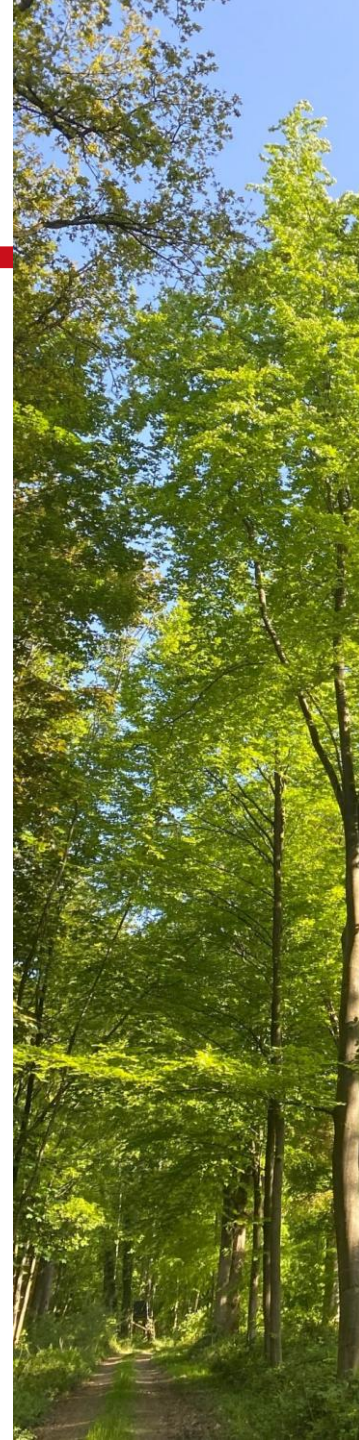
AVANTAGES

pour le vendeur

valorisation de la qualité
volumes « réels »
maîtrise de l'exploitation

pour l'acheteur

certitude de la qualité
réduction du flux, rapidité





Les modes de vente de bois en Belgique

« BORD DE ROUTE »

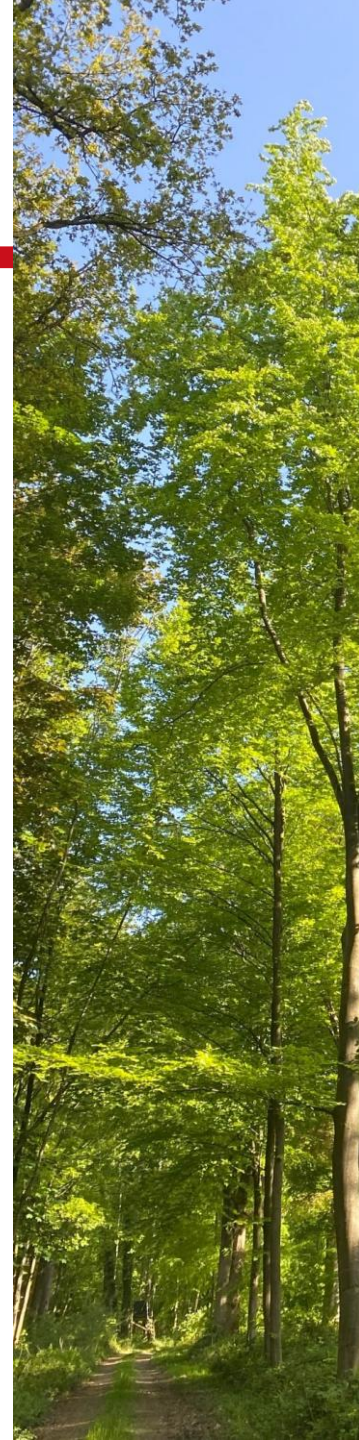
INCONVIENTS

pour le vendeur

exploitation à gérer, vols
dépréciation de la qualité
place(s) de dépôt
aspect fiscal

pour l'acheteur

réduction potentielle de marge
augmentation de la concurrence





Les modes de vente de bois en Belgique

ORGANISATION DE LA VENTE

ADJUDICATION PUBLIQUE (Chap V, Art 73 du Code forestier)

APPEL D'OFFRES RESTREINT/ SOUMISSIONS

GRE A GRE (chablis et modifications de lots, feuillus précieux, ...)

(A TERME / OPTION)





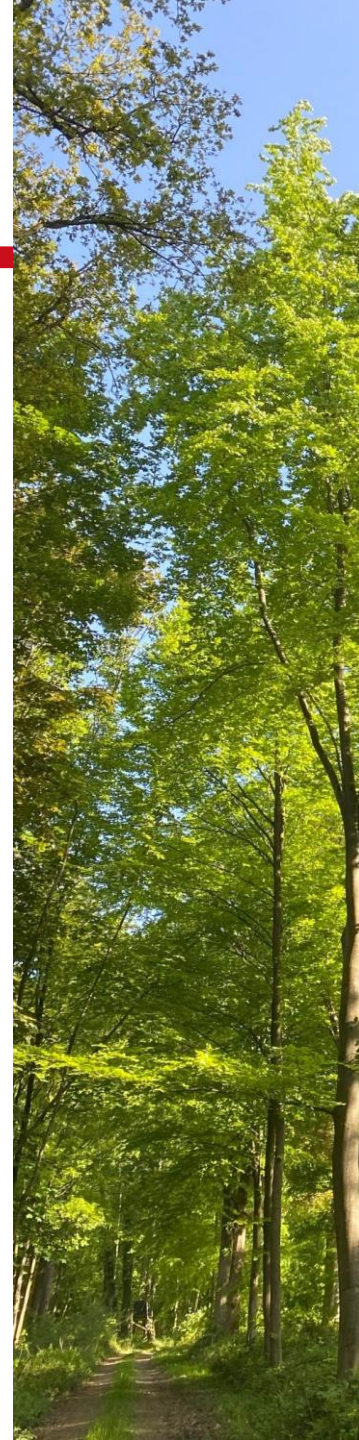
Les modes de vente de bois en Belgique

DENOMBREMENT

BLOC, FORFAITAIRE (fixation d'un prix de retrait)

UNITE DE PRODUIT par quantité (m³, T, MAP), parfois ventilée par qualité (essence, dimension, qualité)

**suivi de chantier/exploitation parfois ardue
quid en termes de dépréciation ?**





Les modes de vente de bois en Belgique

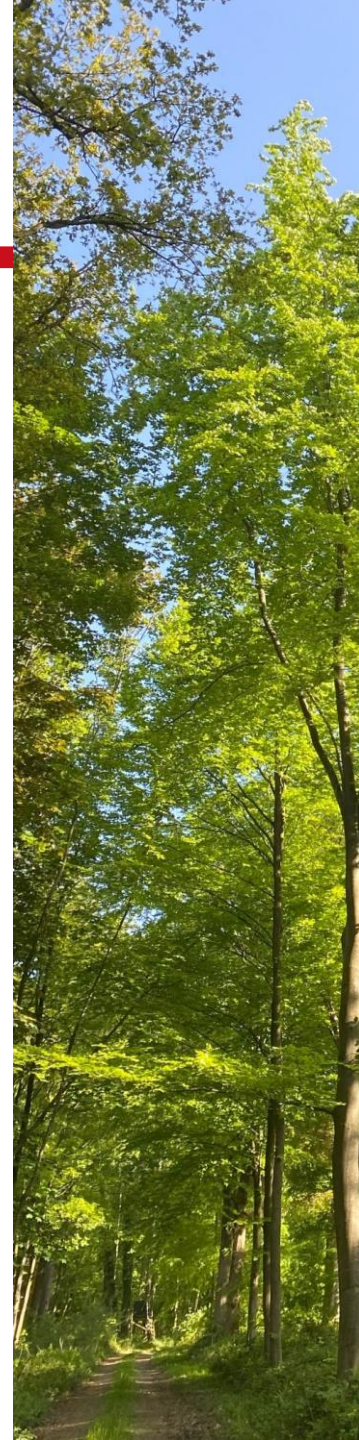
CAHIER DES CHARGES - BORDEREAU/CONTRAT DE VENTE

Prestations par des intermédiaires assurés, indépendants des acheteurs

**Protection des intérêts l'acheteur et du vendeur
par un cahier des charges d'exploitation (y compris bois de chauffage)**

Intégration des clauses EUDR

Sécurité en cas de défaillance de l'acheteur





Les modes de vente de bois en Belgique

**LA MAXIMISATION DU PRIX EST-ELLE
TOUJOURS LE SEUL « MOTEUR » ?**

**Relation à long-terme, protection des
sols et de l'eau, des peuplements ...**



ATELIER

Les modes de ventes de bois en Wallonie et à l'étranger

L'expérience des Experts forestiers
info@experts-forestiers.be

Olivier Baudry
+32 499 16 46 10



Experts Forestiers de Belgique
Bosbouwexperten van België
Forstexperten Belgiens



La filière bois à la croisée des forêts

La forêt évolue, la filière s'adapte



**RENCONTRES
FILIÈRE BOIS
15 AVRIL 2025**