



Gabriella CARRÈRE
Juriste du Syndicat

UN CONTRAT DE VENTE INNOVANT

Un nouveau modèle de contrat de vente de bois sur pied concernant spécifiquement le Pin maritime a été réalisé en collaboration avec la Fédération des Industries du Bois de Nouvelle-Aquitaine (FIBNA), PEFC NA et l'Association des Entrepreneurs de Travaux Forestiers de Nouvelle-Aquitaine (ETF NA).

Si le secteur forestier, pilier de notre économie, est bien à la croisée des chemins où les pratiques traditionnelles rencontrent les nouvelles technologies (digitalisation, drones, lidar...), je ne vous parlerai toutefois pas d'innovation dans le cadre de la mise en marché et de la préparation de la vente. Je vais aborder une autre dimension de l'innovation juridique en évoquant **un outil extrêmement ancien et pourtant essentiel qu'est le contrat de vente.**

1. ETAT DES LIEUX

Vous vous posez peut-être la question de savoir pourquoi nous avons ressenti le besoin de créer un nouveau contrat de vente de bois. En effet, il existe une multitude de contrats appliqués tous les jours par les différentes entreprises intervenant sur le massif. Il existe également divers modèles de contrat de vente établis par les différents syndicats de propriétaires forestiers. Parfois même, il n'existe aucun contrat de vente et le prix est déterminé sur le « capot d'un camion ». Il est vrai qu'en cas de vente de bois, il n'est pas obligatoire de rédiger un contrat de vente par écrit. Cependant, **sans contrat de vente écrit et signé, il n'y a aucune preuve de ce qui a été convenu** et aucun recours pour faire valoir ses droits. Pour éviter cela, il est nécessaire de signer un contrat de vente qui décrit précisément les obligations, les responsabilités et les recours des parties.

2. ACTE D'INNOVATION

Vous vous demanderez également, peut-être, quels sont les actes innovateurs dans ce nouveau modèle de contrat.

Le premier acte d'innovation est de s'être rapproché des acheteurs de bois pour travailler ensemble sur un modèle de contrat de vente de pins maritimes.

Un autre aspect innovateur dans ce contrat est relatif aux clauses environnementales. Nous avons en effet intégré des clauses rigoureuses qui reflètent notre engagement en faveur d'une exploitation durable et responsable de notre massif de production.

Ainsi, ce contrat se réfère aux fiches opérationnelles élaborées avec l'interprofession FIBOIS Landes de Gascogne et l'Association SEPANSO (Gironde, Landes, Lot-et-Garonne) sur la gestion des ripisylves ainsi que la gestion des feuillus en accompagnement des résineux. Le but de cette référence est donc de **rendre obligatoire aux parties ces préconisations afin de rendre ces fiches techniques encore plus opérationnelles.**

3. CONTENU

Le contrat insiste sur le fait que, conformément à la loi, le vendeur doit garantir la jouissance paisible des bois vendus. En outre, le vendeur doit aussi garantir que toutes les autorisations requises nécessaires à l'exploitation de ses bois ont bien été demandées et obtenues. Le vendeur doit également désigner précisément l'objet de la vente. Cela veut dire qu'il doit désigner les arbres à récolter.

» » » **S'ÊTRE RAPPROCHÉ**
» **DES ACHETEURS DE BOIS**

S'agissant des conditions d'exploitation, les parties doivent notamment prévoir la date d'exploitation, les voies d'accès et de sortie, les places de dépôt, la remise en état des lieux après exploitation. Le contrat insiste sur le fait que l'acheteur s'engage non seulement à payer le prix des bois mais aussi à exploiter les bois dans les délais convenus.

Le contrat détermine également les modalités de paiement : par virement, par chèque, avec éventuellement la détermination de différents acomptes. Si par extraordinaire, le vendeur souhaiterait faire appel à une entreprise extérieure du massif des Landes de Gascogne, le modèle de contrat prévoit l'éventualité d'exiger une caution bancaire pour les paiements à échéance.

Cependant, sur ce point, nous attirons votre attention sur le fait que **la meilleure des garanties est celle de travailler avec des entreprises connues !**