



**HAL**  
open science

# Modes et procédés de vente de bois dans la République fédérale allemande et étude comparative avec la réglementation française (1re partie)

Félix Koebelé

► **To cite this version:**

Félix Koebelé. Modes et procédés de vente de bois dans la République fédérale allemande et étude comparative avec la réglementation française (1re partie). *Revue forestière française*, 1971, 23 (1), pp.53-60. 10.4267/2042/20477 . hal-03395062

**HAL Id: hal-03395062**

**<https://hal.science/hal-03395062>**

Submitted on 22 Oct 2021

**HAL** is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Cette rubrique est dirigée par :

Ph. MARGERIE

Ingénieur en Chef du G.R.E.F.

Service de la "Forêt"

Direction générale de la protection  
de la nature

1 ter, avenue de Lowendal  
75 - PARIS (7<sup>e</sup>)

# économie et forêt

## MODES ET PROCÉDÉS DES VENTES DE BOIS EN RÉPUBLIQUE FÉDÉRALE ALLEMANDE (1<sup>re</sup> partie)

F. KÖBELE

*Class. Oxford 75 (43)*

Les pays de la Communauté Economique Européenne sont tous fortement importateurs de bois et produits dérivés du bois provenant de l'Europe du Nord et de l'Est, de l'Amérique du Nord et des pays tropicaux et ne peuvent exporter qu'une faible partie de leur propre production. Les échanges entre ces pays eux-mêmes sont donc relativement modestes en volume, mais ils jouent quand même un rôle dans la formation des prix. Dans l'Europe des Six, les bois circulent librement sans protection douanière, mais les modes et procédés de vente varient d'un pays à l'autre, de sorte que pour une catégorie de produits donnée les acheteurs des divers pays ne sont pas toujours placés sur un pied d'égalité. C'est ainsi que les professionnels du bois de l'Est de la France estiment qu'ils sont pratiquement éliminés de la majeure partie des ventes de bois de l'Allemagne fédérale. Au contraire, certains acheteurs allemands de grumes à placage déclarent qu'ils ont besoin d'intermédiaires pour acheter en France, alors que les Français peuvent acheter directement sans intermédiaires en Allemagne.

Pour pouvoir apprécier la situation, il paraît intéressant d'étudier les modes et procédés allemands de vente de bois, en vue de les comparer aux méthodes françaises. La documentation de base est constituée par les textes réglementaires allemands qui s'apparentent à nos cahiers des charges et par des renseignements complémentaires sur la manière dont ces textes sont appliqués dans la pratique. Les textes, ainsi que les informations complémentaires, ont été communiqués par Monsieur le Docteur Schreiber, Chef de la Section de l'Etude du marché du bois à l'Institut pour la politique forestière et l'économie du bois de l'Université de Fribourg en Brisgau (Bade-Wurtemberg). Nous remercions tout spécialement ici Monsieur le Docteur Schreiber pour ses informations complètes et précises. Nous donnons successivement ci-dessous :

- un aperçu sur les modes et procédés de vente en Allemagne fédérale,
- un rappel des modes et procédés français,
- une étude comparative.

## I — MODES ET PROCÉDES DE VENTE DE BOIS EN ALLEMAGNE FÉDÉRALE

Nous examinons d'abord, à titre d'exemple, le cas des ventes de bois provenant des forêts domaniales de Bade-Wurtemberg, et nous verrons ensuite en quel différent les ventes dans d'autres Länder (Pays) ou pour d'autres catégories de propriétaires.

Le Pays de Bade-Wurtemberg comporte les forêts suivantes :

Forêts domaniales .....	317.000 ha
Forêts des Communes et autres collectivités ...	540.000 ha
Forêts particulières .....	461.000 ha
<b>Total .</b> ....	<b>1.318.000 ha</b>

Sous l'autorité du Ministère pour l'Alimentation, l'Agriculture et les Forêts à Stuttgart, il y a quatre Directions des Forêts, à savoir :

Wurtemberg Nord, à Stuttgart.

Wurtemberg Sud, à Tübingen.

Bade Nord, à Karlsruhe.

Bade Sud, à Fribourg en Brisgau.

L'unité de gestion est le « Forstamt » qui gère en moyenne 5.000 hectares de forêts.

### MODES ET PROCÉDÉS DE VENTE DE BOIS PROVENANT DES FORÊTS DOMANIALES DANS LE LAND DE BADE-WURTEMBERG.

#### a) Principes de base et préparation des ventes

**Compétence.** La préparation et l'exécution des ventes sont de la compétence du Forstamt, dans le cadre des directives de base données par le Ministre et des instructions données par la Direction des Forêts. La Direction des Forêts peut prescrire ou effectuer des ventes groupées de bois provenant de plusieurs Forstämter. Ces ventes groupées sont surtout pratiquées pour les adjudications publiques aux enchères de chêne, de feuillus divers et de pin sylvestre.

**Façonnage, mesurage, classement par catégories et réception des bois.** Il n'y a pas de ventes de coupes sur pied. Le bois est façonné par le propriétaire de la forêt. Il doit être façonné, classé, numéroté, mesuré et enregistré dans des listes de bois conformément à une instruction dite « H O M A » (Holzmessanweisung) qui date de 1936 mais qui a été mise à jour. Le mode de classement peut varier d'un pays à l'autre.

**Indices des prix (Messzahlen).** Pour les diverses essences, catégories et classes, des indices des prix ont été établis pour faciliter le calcul de la valeur des lots et les statistiques. Ainsi pour le bois d'œuvre sapin-épicéa, l'indice était 100 en 1938 et il est de 240 à 260 actuellement.

**Formation des lots pour la vente.** Le bois est réparti en lots pour la vente. Le lotissement doit indiquer pour chaque lot les numéros des bois, les nombres de pièces, les essences, les catégories de produits et le volume total.

**Cahiers affichés des lots à vendre et extraits des listes de bois.** Pour les adjudications publiques de bois d'œuvre, éventuellement les cessions amiables importantes sur appel d'offres, et les ventes importantes de bois de chauffage, les cahiers affichés des lots ou les extraits de la liste des bois doivent être mis en temps voulu et gratuitement à la disposition des amateurs. Pour les soumissions écrites des formulaires d'offres doivent y être joints. L'acheteur peut obtenir gratuitement des extraits de la liste des bois lorsque certains renseignements ne sont pas déjà indiqués sur le cahier affiche ou le bulletin de bois.

**Liste des clients et fichier des acheteurs.** Le Forstamt et la Direction des Forêts doivent tenir :

- des listes des principaux clients, séparément pour les principales catégories de bois et
- un fichier, sur lequel on doit reporter, séparément pour chaque acheteur, les achats successifs des principaux clients.



Bois d'industrie de Pin sylvestre, longueur 3 m, débardé au bord d'un chemin forestier accessible aux camions

Photo X

**Publication des ventes - Visite du bois.** Entre la publication et le moment de la vente il doit y avoir un délai de au moins 10 jours. Le bois à vendre doit être montré aux amateurs.

**Estimation des bois.** Avant chaque vente, la valeur des lots doit être estimée par le Forstamt et celui-ci doit obtenir de la Direction des Forêts l'autorisation de faire la vente et proposer des prix d'adjudication minimums dûment justifiés, à moins que des prix aient déjà été approuvés pour une période plus longue.

#### **b) Conditions de vente et de paiement**

**Généralités :** Les rapports entre vendeur et acheteur sont réglementés par les Conditions générales de vente et de paiement pour les ventes de bois de l'Administration forestière du Pays de Bade-Wurtemberg. Ces conditions font l'objet d'un tirage à part qui peut être délégué à l'acheteur gratuitement sur demande.

Les conditions spéciales prévues par la Direction des Forêts ou le Forstamt doivent être publiées dans chaque cas particulier avant la vente et inscrites en toutes lettres dans les contrats de vente écrits ou dans les procès-verbaux de vente.

**Admission à la vente.** Les acheteurs dont la solvabilité est douteuse doivent justifier de leur solvabilité sur demande du président de la vente. En règle générale, la solvabilité doit être attestée par un certificat d'un établissement de crédit. Le président de la vente décide de l'admission.

Celui qui achète pour un tiers doit produire sur demande une procuration écrite de son mandant.

### **c) Modes de vente - Procédés de vente et exécution de la vente**

**Généralités.** Les modes de vente sont la prévente et la vente après façonnage.

Pour chacun de ces modes de vente on peut employer les procédés de vente suivants :

- adjudication publique verbale aux enchères montantes ;
- adjudication publique par soumission écrite ;
- vente de gré à gré non publique après appel d'offres ;
- vente de gré à gré non publique après négociation avec un seul amateur ;

**Prévente.** Les préventes sont des ventes conclues avant l'abattage, le façonnage ou la réception des bois. L'objet de la prévente est le bois façonné, classé et réceptionné aux frais du vendeur. Cette vente a lieu par unité de produits, c'est-à-dire moyennant paiement de la valeur de la marchandise telle qu'elle résulte de l'application du prix unitaire fixé par l'acte de vente aux quantités façonnées et dénombrées. Le vendeur doit livrer à l'acheteur au moins 90 % du volume estimé, et l'acheteur est tenu d'accepter un surplus jusqu'à 10 % de l'estimation. Si l'exploitation dépasse 110 % de l'estimation le surplus reste au vendeur. Si elle n'atteint pas 90 %, le vendeur est tenu de compléter le volume à au moins 90 % par une coupe complémentaire, autant que possible dans le même canton de la forêt. Dans ce cas aussi l'acheteur est tenu d'accepter jusqu'à 110 %. L'acheteur ne peut pas exiger la livraison du volume minimum lorsque des circonstances imprévues, indépendantes de la volonté du vendeur, rendent l'exploitation impossible. Toutefois, il peut alors obtenir l'autorisation d'effectuer la coupe avec ses propres moyens. Dans ce cas, les frais d'exploitation, calculés d'après les salaires en vigueur et les charges sociales, sont déduits du prix de vente. (Il s'agit là du seul cas qui s'apparente à une vente sur pied, et plus spécialement à une vente sur pied à l'unité de produits).

La prévente est un mode de vente plutôt exceptionnel.

**Vente après façonnage.** Les ventes après façonnage sont des ventes de bois façonnés et réceptionnés. Elles constituent la règle générale.

**Adjudication publique verbale aux enchères.** L'adjudication verbale est un procédé de vente public. Elle est effectuée en règle générale aux enchères montantes.

Dans certains cas particuliers, des bois destinés à des besoins locaux peuvent être mis en adjudication devant un cercle restreint d'amateurs. Ce cercle restreint doit être précisé dans la publication de la vente.

Sur les adjudications publiques verbales ne sont pas prélevés de droits comparables à notre taxe d'enregistrement de 4,2 %.

Les adjudications s'effectuent comme les adjudications similaires en France. Les lots sont adjugés aux plus offrants.

Environ 5 % du volume de la production est vendu par adjudication publique verbale. Ce procédé est surtout employé pour les bois de haute qualité.

**Adjudication publique écrite par soumission.** Les adjudications par soumission sont effectuées comme les adjudications similaires en France. Toutefois, il n'y a pas de taxe comparable à notre taxe d'enregistrement de 4,2 %. Il est possible de faire des offres par télégramme portant la mention « SECRET ». Une offre faite pour plusieurs lots réunis, doit être suivie d'une attribution ou d'un rejet pour l'ensemble des lots. Le vendeur est tenu d'accepter des offres faites sous la condition qu'elles ne doivent être considérées comme valables que si le même amateur n'est pas déclaré adjudicataire d'un autre lot déterminé de la même vente. Cette possibilité paraît intéressante, car elle tend à remédier au principal inconvénient de la soumission cachetée qui est de ne pas permettre aux amateurs d'adapter le volume de leurs achats à leurs besoins au fur et à mesure du déroulement de la vente. L'adjudication doit être faite au plus offrant.

Les lots pour lesquels il n'y a pas eu d'offre acceptable ne peuvent être ni vendus par adjudication verbale ni cédés à l'amiable sur appel d'offres le jour même de la soumission.

Environ 5 % du volume de la production est vendu par adjudication publique écrite par soumission. Tout comme l'adjudication verbale, ce procédé est surtout employé pour les bois de qualité.

**Vente de gré à gré non publique après appel d'offres.** La vente de gré à gré après appel d'offres est un procédé de vente non public. Le vendeur peut choisir les personnes auxquelles il veut proposer le bois, ainsi que la procédure de vente. Les négociations peuvent être effectuées par écrit, verbalement ou par téléphone. Le vendeur n'est pas tenu d'attendre toutes les offres.

En cas d'offres insuffisantes, il peut continuer à négocier pour obtenir des offres plus élevées ou solliciter des offres d'autres amateurs. En règle générale, la vente doit être consentie au plus offrant. Les exceptions à cette règle sont rares et ne concernent que des amateurs considérés comme peu sérieux qui offrent des prix de 1 à 5 % supérieurs à ceux de leurs concurrents.

Environ 90 % du volume de la production est vendu par vente de gré à gré après appel d'offres.

**Vente de gré à gré non publique après négociation avec un seul amateur.** La négociation peut être écrite, verbale ou téléphonique. Le volume de la production vendu par ce procédé est négligeable.

#### d) Conclusion de la vente

Le jour de vente est le jour auquel le bulletin de bois est expédié ou remis à l'acheteur. Un contrat de vente écrit doit être établi, sauf s'il s'agit de :

- ventes publiques (car il y a alors un procès-verbal d'adjudication),
- ventes de gré à gré pour un montant inférieur à 250 DM,
- petites cessions par bulletin de délivrance.

L'approbation de la Direction des Forêts est requise pour les contrats de vente écrits lorsque :

- des prix de vente sont inférieurs aux minimums fixés par les directives sur les prix,
- les contrats portent sur des assortiments qui ne sont pas habituellement commercialisés ou comportent des conditions de livraison spéciales,
- il s'agit de préventes,
- il s'agit de cas douteux.

Deux jours après le jour de vente le bois est considéré comme transféré à l'acheteur, c'est-à-dire que celui-ci devient copropriétaire. A partir de ce moment tout risque de perte, de destruction ou de dépréciation du bois est assumé par l'acheteur, dans la mesure où il n'a pas déjà acquis plus tôt la possession ou la propriété. Jusqu'au paiement complet du prix de vente, y compris les intérêts, les amendes conventionnelles et autres frais, le vendeur se réserve la propriété du bois vendu.

#### e) Paiement du montant de la vente

Le montant de la vente doit être

- ou bien payé avant la date de référence pour le paiement (paiement comptant).
- ou bien payé en plusieurs tranches (règlement par paiements partiels).
- ou bien garanti (paiement par traites, cautionnement).

**Paiement comptant et date de référence pour le paiement.** Par paiement comptant, il faut entendre le paiement d'un lot ou de plusieurs lots entiers d'une vente dans le délai de paiement de 21 jours. Ce délai part du jour qui suit celui de la vente. Le 21<sup>e</sup> jour est la date de référence pour le paiement. L'acheteur qui a payé comptant peut obtenir le permis d'enlever.

Environ 90 % du volume vendu est payé comptant par les acheteurs.

**Escompte.** Un acheteur qui a acheté à une même vente un ou plusieurs lots pour un prix de 1.000 DM et plus et qui paie comptant avant la date de référence pour le paiement peut bénéficier d'un escompte fixé par le Ministère (actuellement 2 %).

**Règlement par paiements partiels.** Un acheteur qui doit à une même caisse et pour une même vente plus de 500 DM et qui a payé avant la date de référence du paiement au moins 20 % du prix de vente (acompte de sécurité) peut payer le restant dans un délai complémentaire jusqu'à 3 mois (avec intérêts en sus).

Si avant l'expiration de ce délai, l'acheteur porte son versement à au moins 40 %, il peut payer le restant dans un nouveau délai complémentaire jusqu'à 3 mois (avec intérêt en sus).

Le bois ne peut être enlevé qu'après paiement total du prix de vente, y compris intérêts, amendes conventionnelles et autres frais. Le délai de vidange se prolonge jusqu'à l'expiration du délai de paiement. Mais le Forstamt peut exiger que l'acheteur débarde son bois à ses frais et, à ses risques et périls, sur un emplacement indiqué. En cas d'inexécution, le Forstamt peut faire débarder les bois aux frais et aux risques et périls de l'acheteur.

Les intérêts qui s'ajoutent aux sommes payées après la date de référence des paiements sont calculés avec le taux pratiqué par la Banque fédérale allemande augmenté de 2 %, soit actuellement de  $7 + 2 = 9$  % par an.

Les intérêts moratoires pour les sommes restant à payer après l'expiration du délai de paiement sont calculés avec le taux de  $7 + 5 = 12$  % par an.

En pratique, il est rare qu'un acheteur règle par paiements partiels, car il est plus avantageux de payer comptant et de bénéficier d'un escompte de 2 % du prix que de bénéficier de délais de paiement qui coûtent 9 % par an, d'autant plus que le bois ne peut être enlevé qu'après paiement intégral.

**Paiement par traites.** Un acheteur qui doit à une même caisse et pour une même vente plus de 500 DM peut obtenir le permis d'enlever lorsque :

- il a payé avant la date de référence du paiement au moins 10 % du prix de vente,
- il a remis deux traites signées par un établissement de crédit agréé par le vendeur (il y a sur les traites un impôt de 0,15 DM par tranche complète de 100 DM),
- les traites sont acceptées par le vendeur.

L'une des traites (traite I) doit avoir son échéance au plus tard 3 mois après la date de référence du paiement et porter sur 20 % du prix de vente augmenté des intérêts. L'autre traite (traite II)

**Bois d'industrie de hêtre (bois de trituration et bois pour panneaux de particules) en toute longueur. Débardage et mise en chantier en vue du transport par camion (vente au poids)**

Photo X



doit avoir son échéance au plus tard 6 mois après la date de référence du paiement et porter sur le restant du prix de vente augmenté des intérêts.

La traite II peut être partiellement prolongée jusqu'à 3 mois, à condition que :

- au moins 30 % du prix de vente soit payé,
- une nouvelle traite (traite III) soit remise,
- cette traite soit acceptée par le vendeur.

Pour les traites I et II, les intérêts sont calculés avec le taux pratiqué par la Banque fédérale allemande (actuellement 7 % par an). Pour la traite III ils sont calculés avec le même taux augmenté de 1 % (actuellement 7 + 1 = 8 % par an).

Aucun escompte n'est accordé en cas de paiement par traites. Les intérêts moratoires pour le retard de paiement de l'acompte sont calculés avec le taux de 7 + 5 = 12 % par an.

Environ 5 % du volume vendu est payé par traites.

**Cautionnement.** Un acheteur qui doit pour une même vente à une même caisse plus de 500 DM peut obtenir un permis d'enlever, s'il a payé avant le jour de référence du paiement au moins 10 % du prix d'achat et remis un certificat de cautionnement d'un établissement de crédit agréé par le vendeur pour le restant du prix. Pour le restant du prix, un délai de paiement jusqu'à 3 mois est accordé (avec intérêts de 7 + 2 = 9 % par an). Si à l'expiration de ce délai le paiement est porté à au moins 40 % du prix de vente, un délai complémentaire jusqu'à 3 mois est accordé (avec les mêmes intérêts), le cautionnement devant rester suffisant. Le vendeur se réserve la propriété du bois jusqu'à paiement intégral.

En pratique, il est rare qu'un acheteur règle avec présentation de cautionnement.

**Mise en sûreté du bois enlevé en infraction au contrat de vente.** Lorsque du bois est enlevé en infraction aux conditions de vente, il reste propriété de l'Etat et le Forstamt doit prendre un certain nombre de mesures pour en reprendre possession, même si le bois se trouve déjà chez des tiers, et le revendre. Si le bois est déjà transformé ou mélangé à d'autres bois, le droit de propriété du vendeur s'éteint mais le bois peut être saisi par un huissier.

#### f) Ventes de bois à des étrangers

Le bois des forêts de l'Etat ne peut être vendu à des étrangers en vue de leur exportation qu'avec l'autorisation du Ministère. Mais cette autorisation n'est pas nécessaire si l'acheteur est un ressortissant des pays de la Communauté Economique Européenne. Par contre, lorsqu'il s'agit de vente à des acheteurs suisses ou autrichiens l'autorisation doit être donnée pour chaque lot.

#### g) Comptes rendus des ventes

Les Forstämter doivent rendre compte sans délai du résultat de chaque vente à la Direction des Forêts. Pour les petites ventes, la Direction des Forêts peut prescrire qu'un compte rendu groupé doit être établi chaque mois.

Sur la base de ces comptes rendus, les Directions des Forêts doivent établir :

- tous les quinze jours ou tous les mois des états de tous les résultats de ventes,
- tous les mois des états des prix moyens des bois bruts.

Ces deux états doivent être transmis aux Forstämter du ressort de la Direction des Forêts, au Ministère et aux autres Directions des Forêts. Ils peuvent servir à porter un jugement sur la situation du marché et à conseiller tous les autres propriétaires de forêts. Le Ministère décide dans quelle mesure ces différents états doivent être publiés.

### MODES ET PROCÉDÉS DE VENTE DE BOIS DANS D'AUTRES LÄNDER DE LA RÉPUBLIQUE FÉDÉRALE ALLEMANDE ET POUR D'AUTRES CATÉGORIES DE PROPRIÉTAIRES.

#### a) Ventes pour les forêts domaniales du Pays de Rhénanie-Palatinat

Les conditions de vente et de paiement en vigueur pour les forêts domaniales de Rhénanie-Palatinat ne diffèrent de celles de **Bade-Wurtemberg** que par des points de détail.

Ainsi, la vente par adjudication publique verbale aux enchères ne peut être effectuée que devant un cercle d'amateurs non restreint.



Seule la vente publique par soumission écrite peut être effectuée devant un cercle restreint d'acheteurs, cercle précisé dans chaque cas par l'administration.

En cas de prévente, le vendeur est tenu de livrer au moins 80 % du volume estimé (et non pas 90 %) et l'acheteur peut être tenu d'accepter un surplus jusqu'à 20 % (et non pas jusqu'à 10 %).

En cas de paiement par traites, les intérêts sont calculés

pour la traite I avec le taux de  $7 + 0,25 = 7,25$  % (et non pas 7 %),

pour la traite II avec le taux de  $7 + 0,5 = 7,5$  % (et non pas 7 %),

et pour la traite III avec le taux de  $7 + 1 = 8$  %.

#### **b) Ventes de bois des forêts communales.**

Les conditions adoptées par les communes sont très largement inspirées de celles des forêts domaniales. La vente est souvent réalisée par la collectivité elle-même, souvent avec la participation des Forstämter de l'Etat (cas des districts de Trèves et de Coblenche). Dans ce dernier cas, le Forstamt prépare la vente et conseille le vendeur. Il y a une tendance croissante à confier la vente des produits des forêts communales aux Forstämter de l'Etat.

#### **c) Ventes de bois de forêts particulières**

Pour la forêt privée, le rôle de conseiller peut être joué par le Forstamt de l'Etat ou, dans les districts de Trèves et de Coblenche, par les Forstämter de la Chambre d'Agriculture. Le propriétaire particulier est libre de choisir son conseiller ainsi que le mode et le procédé de vente.

(A suivre)

Félix KOEBELÉ  
Ingénieur en chef du G.R.E.F.  
Service régional d'aménagement forestier  
2, rue de l'Hôpital militaire  
67 - STRASBOURG