



LES MODES DE COMMERCIALISATION DES BOIS



Il n'y a pas un mode unique de commercialisation. Aussi, ces tableaux ci-après résument les caractéristiques des différents modes de commercialisation, avec des indications pour savoir quand choisir tel ou tel mode de vente de bois.

BOIS BORD DE ROUTE (ou livré)	DEFINITION	AVANTAGES	INCONVENIENTS	QUAND LA CHOISIR ?
	Vente de bois réceptionnés bord de route, ou sur camion ou wagon.	<ul style="list-style-type: none"> - Maîtrise d'exploitation - Maîtrise du cubage 	<ul style="list-style-type: none"> - Risque de non vente et/ou de déclassement. - Difficultés techniques et financières de la mise bord de route. 	<ul style="list-style-type: none"> - Exploitation délicate - Si plus-value possible (ex. tri de bois) - Atteinte de nouveau marché.
De gré à gré	Contrat en deux parties	<ul style="list-style-type: none"> - Bien adapté au marché local ou spécifique - Vente de petit lot - Absence de formalisme - Rapidité de mise en oeuvre 	<ul style="list-style-type: none"> - Peu concurrentiel - Peu de garantie de vente sauf professionnels 	<ul style="list-style-type: none"> - Petits lots de bois éparpillés ou d'exploitation difficile - Petits lots - Bois spécifiques (ex. bois de chauffage-poteaux) - Prix standards
Appel d'offres	Appel à plusieurs acheteurs qui peuvent soumissionner même en étant absents.	<ul style="list-style-type: none"> - Plus concurrentiel 	<ul style="list-style-type: none"> - Nécessite un bon professionnalisme 	<ul style="list-style-type: none"> - Lots éparpillés (ex. bordure ou d'exploitation difficile) - Prix peu standards
Par adjudication et groupée	Présentation d'un lot défini	<ul style="list-style-type: none"> - Garanties juridique et bancaire - Concurrence - Atteinte de marché lointain - Possibilité de tri et donc de valeur ajoutée 	<ul style="list-style-type: none"> - Peu apprécié par les acheteurs 	<ul style="list-style-type: none"> - Très beaux bois bien présentés ou bien triés - Ne s'adresse qu'à des professionnels
En bloc	Bord de route			
A l'unité de produit	Sur pied et réceptionnés bord de route	<ul style="list-style-type: none"> - Valeur ajoutée au cubage 		
Contrat d'approvisionnement	Produits définis à l'avance qui rentrent dans un contrat annuel de vente.	<ul style="list-style-type: none"> - Garanties - Meilleur prix en produit standard (primes de qualités) - Marché lointain 	<ul style="list-style-type: none"> - Garantie de paiement - Risques de moins-values dues au déclassement de certains bois 	<ul style="list-style-type: none"> - Produit et coût d'exploitation identiques
Prévente de bois façonnés	Vente de lots à exploiter et à présenter bord de route	<ul style="list-style-type: none"> - En cas de mévente, les bois ne sont pas perdus. 	<ul style="list-style-type: none"> - Grand sérieux du vendeur - Connaissance du vendeur par l'acheteur 	<ul style="list-style-type: none"> - Exploitation en régie - Produits standards

BOIS SUR PIED	DEFINITION	AVANTAGES	INCONVENIENTS	QUAND LA CHOISIR ?
	Vente en l'état, bois cubés sur pied.	- Souplesse dans le temps	- Exploitation non maîtrisée	
De gré à gré	Contrat entre deux parties	- Liberté totale - Rapidité - Souplesse du contrat - Réalisable par un propriétaire	- Peu de garantie - Peu concurrentiel - A l'avantage de l'acheteur	- Prix et coûts d'exploitation standards - Petits lots - Grande spécificité du lot (bois de chauffage) - Marché localisé
Par appel d'offres	Appel à plusieurs acheteurs qui peuvent soumissionner même en étant absents. Lot acquis au mieux disant	- Adaptée en cas de baisse des cours - Permet de connaître les écarts de prix sur une même qualité.	- Nécessite un bon professionnalisme des acheteurs. - Lourd pour la vente de produits standards.	- Prix peu standards pour une même coupe. - Petit lot – grand lot très homogène.
Par adjudication et groupée sur pied	Aux enchères, par lot, après édition d'un cahier de vente et envoi à plusieurs centaines d'acheteurs. Vente privée réalisée par un syndicat, un groupement de producteurs, une coopérative ou un expert.	- Garanties juridique et bancaire - Organisation générale - Concurrence - Encadrement - Maximise une hausse de prix	- Peu adaptée aux petits bois ou à la mauvaise qualité. - Peu adaptée aux périodes de forte mévente (chablis). - Nécessite un bon professionnalisme des organisateurs.	- Lot important
Groupée par unité de produits	Idem, mais bois cubé bord de route ou sur coupe.	- Cubage précis	- Peu appréciés de l'acheteur - Réceptions pouvant être longues et onéreuses.	- En cas de non possibilité de bon cubage sur pied.
Vente amiable	Vente auprès d'un public restreint. Négociation au mieux disant.	- Rapidité	- Concurrence limitée	- Chablis ou urgence constatée - Retrait après appel d'offres - Lots de petite importance.