



# Mandat de commercialisation de bois ronds

Professionnalisme  
Transparence  
Clarté  
Confiance

## Préambule

La Forestière est l'association vaudoise et du Bas-Valais des propriétaires et exploitants forestiers. Outre son action au niveau de la défense des propriétaires de forêts, ses membres l'ont chargée dès son origine de mettre sur pied une activité de commercialisation coordonnée des bois de sciage. Au fil des ans, le succès grandissant de ce secteur d'activités a fait qu'aujourd'hui, La Forestière exerce un rôle prépondérant sur le marché des bois ronds dans son rayon d'action.

En conformité avec ses statuts et afin de clarifier les rôles de chaque partie dans les prestations commerciales qu'elle offre, La Forestière propose le présent mandat de commercialisation à ses membres qui font le choix de lui confier l'exécution des tâches relevant de tous les aspects de la mise sur le marché de leurs bois.

Ce mandat a été élaboré en ayant toujours à l'esprit le service au propriétaire forestier, en veillant à le décharger des tâches liées à la commercialisation des bois, mais également en lui facilitant l'exercice de son rôle de surveillance sur les revenus financiers générés par les ventes de bois.

### Partenaires du mandat

**Mandant** (propriétaire de forêts ou entrepreneur de travaux forestiers):

**Commune de Exemple**

**Adresse complète**

**Mandataire:** La Forestière société coopérative, 1026 Echandens

### Objet et portée du mandat

Le présent mandat vise une répartition des tâches entre le Mandant et la Mandataire, société coopérative dont il est membre. Par cette démarche volontaire, le Mandant confie à la Mandataire la commercialisation de l'entier des bois de service qu'il produit. Il la charge notamment de:

- Se maintenir constamment informée des évolutions du marché des grumes de résineux et de feuillus au niveau local et international.
- Planifier, sur la base des informations qu'il lui transmet, la commercialisation des bois qu'il prévoit de récolter durant une campagne de coupe.
- Lui garantir la prise en charge de tous les bois qu'il lui confiera, tels que bois de service, mais aussi, le cas échéant, bois d'industrie et d'énergie.
- Rechercher la meilleure solution de vente pour les différentes qualités de bois qu'il lui confie.
- Transmettre à son gestionnaire forestier (garde forestier) les instructions de façonnage et de tri en fonction des types de bois et des possibilités de commercialisation de chaque coupe.
- Mener les négociations de prix avec les clients, en son nom et à son avantage.
- Pour chaque vente de lot de bois, établir à son intention un décompte d'achat où figure également le prix de vente et le nom du client.
- Lui garantir le règlement du montant en sa faveur figurant sur le décompte d'achat, dans le respect du délai prévu, et en endossant pour lui la responsabilité du risque de défaut de paiement de la part du client.
- Surveiller les délais d'enlèvement des bois par les acheteurs.
- Selon les termes convenus avec le client, organiser au besoin le transport des bois à destination, et effectuer le paiement des mandataires de transport.





## Engagements du Mandant

Afin de permettre une bonne exécution du mandat, le Mandant s'engage envers la Mandataire à respecter les points suivants:

- Confier la commercialisation de l'entier de ses bois de service à la Mandataire. Ce point contribue à renforcer la position de la Mandataire sur le marché, et lui permet d'être plus efficace. Les cas particuliers, notamment pour propre usage, sont admis pour autant qu'ils soient portés à la connaissance de la Mandataire.
- Collaborer activement avec l'agent commercial de la Mandataire afin de lui permettre d'anticiper et planifier au mieux la commercialisation des bois que le Mandant lui fournit. A titre d'exemple, le Mandant s'efforcera de fournir les informations importantes telles que les prévisions des volumes de coupes ou les PV de martelage si ces derniers sont disponibles.
- Si le Mandant opte pour des ventes de bois sur pied, il s'engage à inviter la Mandataire à faire une offre d'achat sur pied ou à la charger de la commercialisation des bois.
- Autoriser la Mandataire à prélever une commission de courtage sur la valeur des bois commercialisés par elle, et accepter les taux et conditions de paiement ci-dessous. Ces derniers sont donnés à titre indicatif et peuvent être modifiés en tout temps par le Conseil d'administration de la Mandataire :

Bois de résineux et de feuillus (taux standard)	<b>Courtage de 5.5% avec 2% d'escompte à 45 jours</b>
--	---

Bois de résineux, scieries Zahnd et Despond (taux réduit)	<b>Courtage de 4.5% net à 45 jours</b>
---	--

## Participation au bénéfice

Le Conseil d'administration de La Forestière a mis en place au cours de l'année 2014-2015, un mécanisme permettant, le cas échéant, de redistribuer une partie du bénéfice généré par l'activité de commercialisation des bois au cours d'un exercice comptable. Ce même conseil fixe le montant à redistribuer, ainsi que les modalités de cette redistribution, dont les seuls bénéficiaires sont les Mandants signataires d'un mandat de commercialisation avec La Forestière.

## Durée et résiliation du mandat

Le présent mandat annule et remplace les contrats existants portant sur la commercialisation des bois entre le Mandant et la Mandataire.

Il est valable dès sa signature jusqu'au **30 juin 2017**

et est renouvelable tacitement d'année en année pour une année. Il peut être résilié par voie écrite par chaque partie dans un délai de trois mois avant la date d'échéance.

Echandens, le 1<sup>er</sup> avril 2016

## Signatures

**Mandant:**            **Commune de *Exemple***

---

**Mandataire:** La Forestière, société coopérative

Le président :



Didier Borboën

Le directeur :



Didier Wuarchoz

