



V E N T E S D E B O I S

Règlement des ventes de gré à gré

Titre I

Règles générales applicables aux ventes de gré à gré faites à la diligence de l'ONF

1- Principes généraux

1-1 Objet du présent règlement des ventes

Le présent règlement fixe les modalités de déroulement des ventes de gré à gré effectuées à la diligence de l'ONF, à l'exception de toute autre procédure de vente pour laquelle des dispositions spécifiques sont distinctement applicables. Ainsi, le présent règlement ne s'applique ni aux ventes par adjudication, ni aux ventes par appel d'offres. De plus, les ventes opérées en application du présent règlement ne sont pas ouvertes aux particuliers agissant en qualité de consommateurs privés.

Quelles que soient les modalités de livraison des marchandises (produits façonnés, bois sur pied, contrats d'approvisionnement), les ventes ainsi faites par l'ONF portent sur les bois susceptibles d'être mis en vente et provenant des propriétés forestières de l'Etat ou des collectivités et personnes morales propriétaires qui relèvent du régime forestier.

Les ventes réalisées en application du présent règlement donnent lieu, en fonction de la volonté des propriétaires et des besoins exprimés par les acheteurs :

- soit à des contrats d'approvisionnement, à exécution ou à livraisons successives, aptes à sécuriser pour partie l'approvisionnement des acheteurs et à garantir aux propriétaires un débouché régulier des produits extraits de leurs forêts,
- soit à des ventes à exécution ou à livraison immédiate.

Le présent règlement des ventes, adopté dans les formes prévues à l'article R. 134-4¹ du Code Forestier, est opposable aux acheteurs, comme aux collectivités et personnes morales propriétaires dont les bois sont mis en vente par l'ONF.

1-2 Cadre légal et réglementaire des ventes de gré à gré

Les bois, coupes et produits de coupes sont vendus aux conditions de droit prévues au chapitre IV du titre III du livre Ier du Code Forestier pour ce qui concerne les forêts et terrains à boiser du domaine de l'Etat, et au chapitre IV du titre IV du livre Ier du Code Forestier pour ce qui concerne les forêts et terrains non domaniaux relevant du régime forestier.

Les contrats d'approvisionnement sont conclus en application du deuxième alinéa de l'article L. 134-7 du Code Forestier.

¹ Nouvelle numérotation résultant des modifications réglementaires apportées par le décret n° 2005-1445 du 23 novembre 2005 relatif aux ventes de coupes de bois ou de produits de coupes et modifiant le régime forestier.

Sans préjudice des dispositions spéciales au droit forestier, les ventes réalisées de gré à gré sont soumises aux conditions générales, telles qu'elles résultent de l'application du Code Civil et du Code de Commerce ou de celles relatives au droit de la vente internationale de marchandises résultant de la Convention de Vienne en date du 11 avril 1980, sous réserve des dérogations résultant de l'application du présent règlement ou des clauses générales de la vente.

Pour l'ensemble des ventes soumises au présent règlement, il n'est pas fait application du droit interne ou communautaire de la consommation régissant les seules ventes faites à des consommateurs privés.

Dans les ventes conclues de gré à gré, les conditions commerciales proposées tant par les acheteurs que par l'ONF dans les formes et conditions prévues aux titres II et III du présent règlement sont réputées confidentielles et couvertes par le secret des affaires. Les représentants et personnels des collectivités et personnes morales propriétaires et les personnels de l'ONF qui ont connaissance des propositions faites par les acheteurs, tant dans l'exercice de leur responsabilité commerciale que fortuitement, sont tenus au secret professionnel.

1-3 Information à caractère économique

Une communication à caractère économique analysant les résultats des ventes de bois est présentée chaque année par le Directeur général au Conseil d'Administration de l'ONF.

2- Les partenaires de la relation commerciale

2-1 L'ONF

2-1-1 Qualité de vendeur

Pour l'ensemble des ventes de bois issus de forêts relevant du régime forestier, l'ONF agit en qualité de vendeur, mandataire légal pour le compte des collectivités et personnes morales propriétaires, en application de l'article L. 144-1 du Code Forestier, sous la seule exception prévue à l'alinéa suivant. A ce titre, il conduit la négociation et conclut le contrat de vente de gré à gré dans le respect des dispositions prévues à l'article 2-2 du présent règlement.

Pour la vente de lots groupés conclue en application de l'article L. 144-1-1 du Code Forestier, l'ONF contracte en son nom propre sans préjudice de la créance des collectivités et personnes morales propriétaires sur la distribution du produit de la vente aux conditions prévues par les lois et règlements et notamment par l'article L. 1311-8 du Code Général des Collectivités Locales.

2-1-2 Choix de la procédure de vente

Le choix de la vente de gré à gré par rapport aux autres procédures de vente incombe à l'ONF en application de l'article R. 134-1² du Code Forestier et après avis conforme des collectivités territoriales et personnes morales propriétaires prévu à l'article 2-2 ci-après. Il n'est dérogé à cette disposition que dans les cas prévus à l'article R. 144-6 du Code Forestier.

La décision est prise dans les conditions prévues par instruction du Directeur général de l'ONF.

² Nouvelle numérotation résultant des modifications réglementaires apportées par le décret n° 2005-1445 du 23 novembre 2005 relatif aux ventes de coupes de bois ou de produits de coupes et modifiant le régime forestier.

2-2 Les collectivités et personnes morales propriétaires

2-2-1 Validation du choix du mode de vente de gré à gré par la collectivité ou personne morale propriétaire

Pour les ventes de bois provenant des forêts communales et sectionnelles, le conseil municipal délibère afin de valider le choix de la procédure de vente de gré à gré ; pour les autres collectivités territoriales ou personnes morales propriétaires, cette validation est donnée dans les formes prévues à l'article R. 141-7 du Code Forestier.

Lorsque la proposition de l'ONF porte sur la conclusion d'un contrat d'approvisionnement, le Conseil Municipal pour les bois communaux ou sectionnels et les organes désignés à l'article R. 141-7 du Code Forestier pour les autres bois relevant du régime forestier se prononcent sur ce choix. La ou les collectivités concernées s'engagent alors à assurer la bonne exécution du contrat à partir des produits extraits de leur domaine forestier.

En cas de désaccord entre la collectivité ou personne morale propriétaire et l'ONF, l'avis de la collectivité doit être motivé et mentionne les réserves exprimées par l'ONF ; il s'impose alors à l'ONF.

2-2-2 Accord de la collectivité ou personne morale propriétaire préalablement à la conclusion du contrat de vente

Préalablement à la conclusion du contrat de vente par l'ONF, la collectivité ou personne morale propriétaire est amenée à donner son accord sur la proposition présentée par l'ONF à l'issue de la négociation.

La collectivité ou personne morale propriétaire ne peut repousser la proposition ainsi présentée que par un avis motivé.

L'accord préalable de la collectivité ou personne morale propriétaire est donné, dans le délai de validité de la proposition, par ses organes exécutifs et en aucun cas par son assemblée délibérante, dont les délibérations sont publiées, en raison du caractère confidentiel de ces informations de nature économique et couvertes par le secret des affaires.

Pour les ventes faisant l'objet du titre III du présent règlement et faute de réponse dans le délai de validité de la proposition, la collectivité est réputée accepter la proposition de l'ONF.

2-3 Les acheteurs

2-3-1 Ventes réservées à des professionnels

Les ventes de bois réalisées à la diligence de l'ONF sont des ventes de marchandises en gros, auxquelles peut avoir accès tout professionnel agissant dans le cadre de son activité professionnelle et enregistré à ce titre au registre du commerce, au répertoire des métiers ou à un registre équivalent dans son pays d'origine. Les entreprises et sociétés en formation justifiant de cette qualité ont de même accès à ces ventes.

2-3-2 Garanties financières préalables à la conclusion de la vente

Il ne sera pas exigé de garantie financière préalablement à la conclusion de la vente.

2-3-3 Formalités spécifiques à certaines catégories d'acheteurs

Les acheteurs étrangers doivent, indépendamment de la fourniture des pièces énumérées ci-dessus, être titulaires de la carte d'identité de commerçant étranger délivrée par les autorités françaises, faute de quoi leurs propositions ne seront pas retenues. Ils ont à le justifier en présentant leur carte ou en joignant une copie à leur proposition. Cette dernière disposition ne

concerne pas les acheteurs ressortissant des pays membres de l'Union européenne et soumis aux mêmes obligations que les nationaux.

3- Conditions générales relatives aux ventes de gré à gré

3-1 Vente aux meilleures conditions

En cas de pluralité de propositions portant sur une même ressource disponible à la vente, les ventes de gré à gré sont conclues avec l'acheteur offrant les meilleures conditions techniques et financières, sous réserve que le prix offert soit cohérent avec l'état du marché. L'ONF peut aussi répartir cette offre entre tout ou partie des professionnels ayant exprimé des besoins.

3-2 Expression des prix de vente

Les prix sont exprimés hors taxes et tiennent compte des conditions de règlement stipulées aux clauses générales du contrat.

Ils sont exprimés et exécutés en Euros à l'exclusion de toute autre devise. Le change et les frais y afférents sont à la charge et au risque de l'acheteur lors de l'exécution de son obligation de paiement.

3-3 Vente sous condition résolutoire de droit commun

Sans préjudice des stipulations particulières des clauses de la vente, les ventes de gré à gré sont faites sous la condition résolutoire de droit commun du paiement intégral de la chose vendue, en application des articles 1183, 1184, 1238 et 1650 du Code Civil.

Dans le cas des contrats d'approvisionnement, cette condition résolutoire peut s'appliquer distinctement à chacune des livraisons successives objet de ce contrat, sans préjudice du droit du vendeur de la faire porter sur l'ensemble en cas de manquement répété de l'acheteur à son obligation de paiement.

3-4 Propositions commerciales non retenues

L'acheteur dont la ou les propositions ne sont pas retenues en est informé par l'ONF.

Titre II

Contrats d'approvisionnement

4- Dispositions générales propres aux contrats d'approvisionnement

Des contrats d'approvisionnement peuvent être conclus de gré à gré aux conditions ci-après déterminées, dans la limite des volumes et qualités disponibles à la vente sur la période de temps considéré.

En application de l'article L. 134-7 du Code Forestier, ces contrats peuvent être conclus pour une durée pluriannuelle, annuelle ou infra annuelle.

5- Formulation des besoins des acheteurs

Les contrats d'approvisionnement sont conclus après instruction des besoins des acheteurs qui les font connaître à l'ONF dans les formes et conditions ci-après définies.

5-1 Forme des demandes

Les demandes des acheteurs sont rédigées en français et présentées sur papier à entête professionnelle. Elles comportent une identification juridique complète de l'acheteur et la justification de la qualité du représentant de la personne morale apte à l'engager. Elles peuvent également être communiquées sur support électronique lorsqu'un tel dispositif est disponible et dès lors qu'elles comportent les mêmes éléments d'identification de l'acheteur.

Les demandes sont établies selon un plan type établi par l'ONF. Ce plan type comporte :

- L'identification complète de l'acheteur, dans les conditions prévues ci-dessus,
- La nature du ou des produits recherchés,
- Les volumes concernés et leur cadencement éventuel,
- La durée du contrat sollicité,
- Les spécifications techniques détaillées du ou des produits,
- Les modalités souhaitées de mise à disposition des marchandises,
- Les conditions commerciales proposées,
- La provenance géographique des produits le cas échéant.

Les demandes ainsi présentées ne pourront être prises en considération que si elles sont datées et signées d'une personne identifiée ayant capacité juridique à engager l'acheteur.

Les acheteurs font parvenir leurs demandes à l'ONF par tout moyen propre à en assurer la confidentialité, à savoir :

- par courrier simple, le cachet de la poste faisant foi, ou par courrier recommandé,
- par remise contre récépissé au service de l'ONF qui procède à la vente,
- sur support télématique sécurisé lorsqu'un tel mode de transmission sera disponible.

Lorsque ces demandes seront transmises à l'ONF par télécopie, la confidentialité des conditions commerciales proposées par les acheteurs ne pourra être garantie.

5-2 Périodicité de présentation des demandes par les acheteurs

Les demandes sont reçues à tout moment par les services de l'ONF.

6- Présentation d'une proposition commerciale par l'ONF

6-1 Délai de présentation et objet d'une proposition commerciale par l'ONF

Dans le mois qui suit la réception de la demande, l'ONF informe le demandeur s'il pense pouvoir y donner suite et, auquel cas, du délai dans lequel il lui transmettra une proposition commerciale comportant :

- l'identification précise des produits proposés, conformes à la demande ou, à défaut, portant sur des produits comparables,
- les délais de disponibilité des produits proposés,
- le mode de délivrance des produits proposés,
- le prix demandé pour les produits proposés,
- le cahier des clauses générales applicables à la vente,
- le délai de validité de la proposition.

Après discussion éventuelle avec le demandeur, la proposition de l'ONF déterminera les modalités techniques et financières d'exécution du contrat.

6-2 Délai de validité de la proposition commerciale de l'ONF

La proposition commerciale de l'ONF est notifiée officiellement à l'acheteur et a une durée de validité maximale d'un mois à compter de sa réception par ce dernier. Elle sera réputée caduque si le contrat n'est pas conclu à cette échéance.

6-3 Réserve des produits au profit du demandeur

Les produits, objet de la proposition commerciale de l'ONF, sont réservés au profit du demandeur pendant le délai de validité de cette proposition.

Au-delà de cette échéance, l'ONF ne peut garantir la disponibilité à la vente des produits concernés par sa proposition commerciale, ni la pérennité des conditions commerciales proposées.

7- Conclusion du contrat de vente

Le consentement des parties se forme sans réserve sur la chose vendue et sur le prix, après négociation conduite avant l'expiration du délai de validité de la proposition commerciale formulée par l'ONF.

Le contrat est alors réputé conclu aux conditions générales du cahier des clauses générales référencé dans la proposition commerciale et aux clauses particulières négociées entre les parties.

Le consentement de l'acheteur peut être donné par tout moyen propre à lui donner date certaine, qu'il s'agisse d'un engagement télécopié et confirmé par courrier ou d'un échange de signatures électroniques lorsqu'un tel dispositif sera disponible.

Le contrat ne sera réputé conclu que s'il est signé par une personne ayant capacité juridique à engager l'acheteur.

Titre III **Autres ventes de gré à gré**

8- Information sur l'offre de l'ONF

L'offre de bois de l'ONF fait l'objet d'une information réalisée à sa diligence et accessible aux professionnels du bois intéressés par tout ou partie de cette offre. Elle précise la nature des produits, l'identification des coupes, les conditions d'exploitation associées ainsi que, le cas échéant, les conditions d'enlèvement des produits.

L'offre disponible à la vente est communiquée aux acheteurs et périodiquement tenue à jour, aussi bien par l'ajout de nouvelles offres de bois que par le retrait des lots vendus, en vue de mettre à leur disposition les informations utiles à leur approvisionnement.

L'offre momentanément disponible à la vente est ainsi publiée par l'ONF, notamment sur son site Internet. Les acheteurs intéressés par tout ou partie de cette offre ont librement accès à cette information.

Ce service peut aussi être consulté depuis les locaux des directions d'agence et directions territoriales de l'ONF concernées.

9- Ventes de gré à gré par l'ONF des produits momentanément disponibles à la vente

9-1 Présentation des propositions par les acheteurs

9-1-1 Réception des propositions

Les propositions des acheteurs relatives aux produits, lots et coupes ainsi désignés par l'ONF sont adressées au service de l'ONF qui les a émises et peuvent être reçues à tout moment par celui-ci.

9-1-2 Forme des propositions

Les acheteurs font parvenir leurs demandes à l'ONF par tout moyen propre à en assurer la confidentialité, à savoir :

- par courrier simple, le cachet de la poste faisant foi, ou par courrier recommandé,
- par remise contre récépissé au service de l'ONF qui procède à la vente,
- sur support télématique sécurisé lorsqu'un tel mode de transmission sera disponible.

Lorsque ces demandes seront transmises à l'ONF par télécopie, la confidentialité des conditions commerciales proposées par les acheteurs ne pourra être garantie.

Une confirmation de la réception ou de l'enregistrement de la proposition est notifiée à l'acheteur.

9-1-3 Contenu des propositions

Les propositions contiennent :

- une offre de prix pour chacun des lots demandés,
- une proposition de délai d'enlèvement pour les lots de produits livrés ou à livrer façonnés et une proposition de délai d'exploitation pour les bois vendus sur pied ou à vendre sur pied à l'unité de produit.

9-2 Délai de validité des propositions

Les propositions communiquées par les acheteurs les engagent pendant un délai d'un mois sauf exception portée aux clauses particulières du lot.

Le délai court à compter du premier jour ouvré suivant la réception des propositions par l'ONF.

9-3 Acceptation des propositions et conclusion du contrat de vente

L'acceptation éventuelle des propositions doit intervenir dans les meilleurs délais et avant l'expiration du délai de validité mentionné au paragraphe 9-2 ci-dessus.
Elle conclut alors le contrat de vente aux conditions contractuelles du cahier des clauses générales et aux clauses particulières du lot.

Titre IV

Litiges relatifs à la conclusion des contrats de vente de gré à gré

10- Compétence des juridictions de l'ordre judiciaire

Toutes les contestations relatives à la conclusion d'un contrat de vente de gré à gré sont de la compétence des juridictions de l'ordre judiciaire, juge du contrat.

11- Attribution territoriale de juridiction

Le juge territorialement compétent pour connaître de tout litige relatif à la conclusion d'un contrat de vente de gré à gré est le juge du lieu de conclusion du contrat.