

## Comment donner mandat dans le cas d'une vente de bois ?

Des propriétaires de petites parcelles boisées ne peuvent commercialiser individuellement leur coupe de bois du fait des trop faibles quantités récoltables.

Une mise en marché commune avec ses voisins peut être une solution si toutes les précautions sont prises.

### ⇒ Choisir les organismes spécialisés

La solution la plus simple est de donner mandat à une personnes morale qui a la faculté de pouvoir commercialiser les arbres pour le compte de ses adhérents ou sociétaires. Dans notre région, la coopérative Provence-Forêt ☐726001 et l'association syndicale libre de la suberaie varoise jouent ce rôle.

### ⇒ Faire une convention de mandat

Il peut arriver que l'adhésion à l'un de ces organismes ne soit pas possible. Deux solutions peuvent se présenter :

- le propriétaire chargé de la vente passe le contrat de vente **en son nom** : il achète leurs bois aux autres propriétaires et les revend. **Cette opération est à déconseiller**, car elle est risquée et implique que ce dernier se déclare comme commerçant. Dans le cas contraire, cela revient à une convention de "prête-nom" qui met aussi tous les risques du contrat à la charge de celui qui le signe, sans engager l'acheteur vis-à-vis des autres propriétaires et réciproquement.
- le propriétaire chargé de la vente passe le contrat de vente **au nom et pour le compte de chacun des vendeurs**, c'est une convention de mandat (ou procuration). **Cela paraît la seule bonne solution à retenir.**



### ⇒ Comment bien rédiger le mandat

- Dans le mandat il faut indiquer :  
*" Je, soussigné, M. X (identité et adresse du propriétaire du bois à vendre) donne mandat à M. Y (identité et adresse du propriétaire chargé de la vente) pour, en mon nom (le préciser car c'est la caractéristique fondamentale du mandat)*
  - ⇒ mettre la liste des opérations, aussi précisément que possible.
  - ⇒ vendre les arbres se trouvant sur les parcelles suivantes m'appartenant,
  - ⇒ faire exploiter, débarder, cuber, ... , (suivant les cas) ces bois,
  - ⇒ se faire payer le montant de la vente, à charge de me le reverser OU préciser que le montant de la vente sera à verser directement par l'acheteur au mandant
- préciser que le mandat est gratuit (c'est à dire sans rémunération pour le mandataire) car cela atténue sa responsabilité et peut permettre d'écarter les accusations de travail "au noir".

- Le mandant et le mandataire doivent tous les deux signer le mandat, ce dernier précisant que c'est "pour acceptation". En effet, un mandat n'est valable que s'il est accepté par le mandataire, il est donc préférable que ce point soit clairement précisé par écrit.
- Il faut faire cette convention de mandat en 3 exemplaires en précisant le nombre d'exemplaires originaux faits : 1 pour chaque partie et 1 à joindre au contrat de vente de bois gardé par l'acheteur.

### ➤ Faut-il l'enregistrer ?

Le mandat peut se faire aussi bien sous seing privé que devant notaire. L'enregistrement devant notaire coûte environ 80 € avec l'avantage d'authentifier les signatures et de donner date certaine à l'acte, ce qui présente peu d'intérêt en l'occurrence. La bonne solution est de faire l'acte sous seing privé en faisant certifier la signature du mandant à la mairie, service que peut rendre le maire d'une commune rurale.

### ➤ Quelle est la responsabilité du mandataire ?

Le principal problème d'un tel mandat tient au fait que le mandataire est responsable à l'égard du mandant en cas de mauvaise exécution de la tâche qui lui a été confiée. Pour minimiser sa responsabilité et éviter que le mandant ne se retourne contre lui en cas de problème, le mandataire bénévole doit :

- rédiger correctement le contrat de vente de bois
- exiger de l'acheteur des garanties convenables de paiement (caution bancaire, traites avalisées, ...)
- prévoir dans le mandat des clauses le déchargeant de toute responsabilité sur certains points délicats : par exemple pour non-paiement du prix au cas où l'acheteur serait insolvable,
- préciser que ce serait au mandant de faire tout recours contre l'acheteur en cas d'inexécution du contrat de vente, ou de surveiller l'exploitation de ses bois sur sa parcelle et de faire en conséquence tout recours contre l'acheteur des bois en cas de dommages d'exploitation, notamment aux chemins, etc.,

### ➤ Rédaction du contrat de vente

Dans le contrat de vente de bois, il faut bien préciser : à nouveau

- que le mandataire vend les bois **au nom et pour le compte** de ses mandants, en vertu des mandats reçus (annexés au contrat).
- Il faut également préciser si le prix de la vente est à verser au mandataire ou directement à chacun des mandants.

✎ *Ne pas préciser que le mandataire vend au nom de ses mandants expressément désignés conduit à ce que les mandants n'auraient aucun recours possible contre l'acheteur en cas de problème. En effet cela transforme le mandat en convention de prête-nom dans laquelle le prête-nom est réputé le seul engagé vis-à-vis de l'acheteur, lequel n'a de compte à rendre qu'au prête-nom.*

✎ *Au cas où un propriétaire serait injoignable, un voisin pourrait même se charger de faire exploiter et vendre ses arbres dans le cadre de la "gestion d'affaires" sans aucun mandat. Cette procédure est cependant un peu "risquée" sauf si il s'agit de voisins qui se connaissent bien.*

📖 *Fiche rédigée à partir d'un document du CRPF du Limousin.*