



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

## Règlement des ventes par adjudication

### Titre I

#### Règles générales applicables aux ventes par adjudication 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 par adjudication, effectuées à la diligence de l'ONF avec publicité et appel à la concurrence, 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 appel d'offres, ni aux ventes de gré à gré. 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 (bois sur pied, bois façonnés), les ventes ainsi faites par l'ONF portent sur l'ensemble des coupes et produits de coupe 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.

Le présent règlement des ventes, adopté dans les formes prévues à l'article R. 213-25 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 par adjudication

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

Sans préjudice des dispositions spéciales au droit forestier, les ventes réalisées par adjudication sont soumises aux conditions générales, telles qu'elles résultent de l'application du Code Civil et du Code de Commerce, notamment son article L. 320-2 relatif aux ventes aux enchères publiques.

Pour l'ensemble des ventes soumises au présent règlement, il n'est fait application :

- ni du droit interne ou communautaire de la consommation régissant les seules ventes faites à des consommateurs privés,
- ni du droit de la vente internationale de marchandises résultant de la Convention de Vienne en date du 11 avril 1980, qui n'est pas applicable aux ventes aux enchères.

Dans les procédures écrites d'adjudication sur soumissions, les offres faites par les professionnels sont réputées confidentielles et couvertes par le secret des affaires. Les représentants et personnels des collectivités et personnes morales propriétaires ainsi que les

personnels de l'ONF qui ont connaissance, tant dans l'exercice de leur responsabilité commerciale que fortuitement, des offres faites par les professionnels 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 produits forestiers issus des 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. 214-6 du Code Forestier, sous la seule exception prévue à l'alinéa suivant.

Pour la vente de lots groupés conclue en application de l'article L. 214-7 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. 1311-16 du Code Général des Collectivités Territoriales.

#### **2-1-2 Choix de la procédure de vente**

Le choix de la vente par adjudication par rapport aux autres procédures de vente incombe à l'ONF en application de l'article R. 213-26 du Code Forestier, sous réserve de l'avis des collectivités territoriales et personnes morales propriétaires prévu à l'article 2-2 ci-après.

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

#### **2-1-3 Information sur l'offre de l'ONF**

L'offre de l'ONF fait l'objet d'une information réalisée à la diligence de l'ONF.

L'offre disponible à la vente est ainsi communiquée aux acheteurs et périodiquement tenue à jour, en vue de mettre à leur disposition les informations utiles à leur approvisionnement.

Cette information est tenue disponible dans les locaux de l'ONF dans les conditions prévues à l'article 3-1-2 ci-après et peut être consultée sur l'espace Internet de l'ONF réservé aux professionnels.

## **2-2 Les collectivités et personnes morales propriétaires**

### **2-2-1 Avis de la collectivité ou personne morale propriétaire sur le choix de la procédure de vente par adjudication**

Pour les ventes de produits forestiers communaux, l'avis sur le choix de la procédure de vente par adjudication est donné par le maire de la commune concernée ; pour les autres collectivités territoriales ou personnes morales propriétaires, il est donné dans les formes prévues à l'article R. 214-3 du Code Forestier.

En cas de désaccord entre l'exécutif de la collectivité ou personne morale propriétaire et l'ONF, cet avis est exprimé par une délibération motivée de la collectivité ou personne morale concernée et mentionne les réserves exprimées par l'ONF ; il s'impose alors à l'ONF.

### **2-2-2 Avis de la collectivité ou personne morale propriétaire sur les prix de retrait**

Le prix de retrait est une valeur de sauvegarde en dessous de laquelle la vente ne peut pas être faite sans porter atteinte aux intérêts patrimoniaux des propriétaires ; il est établi en tenant compte de l'état présumé du marché.

La collectivité ou personne morale propriétaire est ainsi amenée à prendre part à la fixation des prix de retrait par l'ONF, à l'exception, en application de l'article L.214-7 du Code Forestier, du cas des ventes groupées.

L'avis de la collectivité ou personne morale propriétaire est donné par ses organes exécutifs et en aucun cas par son assemblée délibérante dont les délibérations sont publiées, en raison du caractère confidentiel de cette information de nature économique et couverte par le secret des affaires.

Les prix de retrait, ainsi arrêtés par l'ONF après prise en compte de l'avis conforme des collectivités et personnes morales propriétaires, sont opposables à ces dernières comme aux professionnels. Ils ne s'imposent plus aux parties au-delà du temps imparti pour la réalisation de la vente.

Lorsque le prix de retrait souhaité par le propriétaire n'apparaît pas comme pertinent au regard de l'état du marché ou de la gestion durable de la forêt, l'ONF peut refuser de mettre en vente le lot concerné sous réserve de motiver sa décision.

## **2-3 Les acheteurs**

### **2-3-1 Conditions d'admission des acheteurs**

#### **2-3-1-1 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.

Les ventes opérées en application du présent règlement ne sont pas ouvertes aux particuliers agissant en qualité de consommateurs privés.

### **2-3-1-2 Garanties financières exigées avant la vente**

En application de l'article R. 213-28 du Code Forestier, le bureau d'adjudication apprécie souverainement les capacités financières des professionnels au vu des garanties présentées avant la vente ou en séance le cas échéant.

Dans les ventes de bois sur pied comme dans les ventes de bois façonnés, selon qu'ils envisagent de recourir ou non aux facilités de paiement prévues au cahier des clauses générales, les professionnels doivent :

- soit fournir avant la vente une promesse de caution,
- soit signer à l'avance ou séance tenante un engagement de payer au comptant.

La promesse de caution est un engagement de se porter caution solidaire du professionnel pour les achats de celui-ci, dans les conditions prévues par les articles L. 213-9 et 213-11 du Code Forestier. Ce document, qui précise le montant maximum des achats couverts par l'engagement, est à établir selon un modèle que les services de l'ONF tiennent à la disposition des professionnels.

L'engagement de caution ne peut être émis que par un établissement compris dans la liste des organismes habilités à offrir en France leur garantie auprès des comptables publics. Cette liste est disponible auprès des services de la Banque de France. Lorsqu'il est exigé par le cahier des clauses générales, il est recueilli après l'adjudication.

Les promesses de caution sont à adresser au comptable chargé du recouvrement du prix compétent dans le département dans lequel se tient la séance d'adjudication ; elles doivent lui parvenir au plus tard avant la fin du troisième jour ouvrable qui précède le jour de la vente. Par exception, ces promesses pourront être admises en séance lorsque la soumission est également remise en séance.

Les offres dépassant le montant maximum des achats couverts par la promesse de caution ne seront pas retenues, sauf si l'intéressé signe séance tenante un engagement de payer au comptant la totalité du prix de vente du lot.

### **2-3-1-3 Représentation des acheteurs**

Les représentants des personnes morales ainsi que leurs mandataires sociaux doivent justifier de leurs pouvoirs ou de leur qualité et doivent être à même d'apporter cette justification séance tenante à la demande du bureau, faute de quoi ce dernier peut refuser leur offre.

Les professionnels 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 offres ne seront pas retenues. Ils ont à le justifier en présentant leur carte en séance d'adjudication ou en joignant une copie à leur soumission dans les ventes par adjudication sur soumissions. Cette dernière disposition ne concerne pas les acheteurs ressortissant des pays membres de l'Union européenne et soumis aux mêmes obligations que les nationaux.

Pour les acheteurs en situation de redressement judiciaire ou faisant l'objet d'une procédure équivalente dans leur pays d'origine, et à défaut de promesse de caution, l'engagement de payer au comptant l'intégralité du prix de vente de leurs achats devra être signé ou contresigné par le mandataire ad hoc, selon les règles applicables à la procédure dont l'acheteur fait l'objet.

Le contrat sera en outre réputé conclu sous la condition suspensive que l'acheteur fasse la preuve, sous la signature du mandataire ad hoc, de sa capacité juridique à poursuivre son activité commerciale pendant une durée compatible avec l'exécution du contrat.

#### **2-3-1-4 Cas des lots identifiés à dominante bois d'œuvre de chêne** (ajout CA 14/09/15)

Tout acheteur désireux de se porter acquéreur de lots identifiés à dominante bois d'œuvre de chêne est tenu, avant l'ouverture de la séance, de présenter des engagements permettant d'assurer la prise en compte effective des objectifs mentionnés à l'article L. 121-2-1 du Code Forestier. Il doit en conséquence disposer du label UE transformation du bois porté par l'Association pour l'emploi des chênes et des feuillus (APECF), attestant de la transformation des bois d'œuvre essence chêne au sein de l'Union européenne. A défaut de disposer de ce label, l'acheteur devra déposer auprès du bureau d'adjudication, avant l'ouverture de la séance :

- d'une part, un engagement écrit d'alimenter la filière de transformation située dans l'Union Européenne avec les bois d'œuvre de chêne issus des lots identifiés qu'il aura acquis ;
- d'autre part, une attestation d'un organisme de contrôle indépendant assurant avoir été mandaté en vue de contrôler l'engagement de transformer ou faire transformer les bois d'œuvre de chêne issus des lots identifiés qu'il aura acquis.

Les lots mis en vente qui n'auraient pas trouvé acheteur au terme de la vente seront remis en vente sans l'application de la clause développée ci-dessus.

Tout non-respect des conditions d'obtention du label UE ou de l'engagement écrit peut entraîner l'exclusion de l'acheteur, pour ce type de produit, des ventes de l'ONF pour une durée de cinq ans maximum.

Le présent article est applicable jusqu'au 31 décembre 2018 (modifié CA 12/10/16 et 30/11/17)

### **2-3-2 Sanction du défaut de garanties financières**

#### **2-3-2-1 Déchéance légale**

Conformément à l'article L. 213-8 du Code Forestier, l'acheteur qui n'aura pas fourni les garanties exigées par les clauses de la vente dans le délai prescrit, sera déclaré déchu de la vente.

L'acheteur ainsi déchu de la vente perd le bénéfice de l'adjudication du lot en cause à son profit.

Cette déchéance est prononcée par le président du bureau d'adjudication ou par son délégué ; elle est notifiée par écrit à l'acheteur défaillant.

#### **2-3-2-2 Remise en vente du lot à la folle enchère de l'acheteur défaillant**

En application de l'article L. 213-8 du Code Forestier, il sera procédé à la remise en vente, en adjudication publique, du lot concerné à la folle enchère de l'acheteur défaillant. Ce dernier sera débiteur de la différence de prix, quand elle existe, entre le prix du lot qui lui avait été initialement adjugé et le prix auquel le lot aura été ultérieurement adjugé avec succès, sans pouvoir réclamer l'excédent s'il y en a.

Il est fait expressément interdiction à l'acheteur déchu de la vente de se porter de nouveau acquéreur du même lot.

## **Titre II**

### **Les différents types de vente par adjudication**

#### **3- Dispositions communes à toutes les ventes par adjudication**

##### **3-1 Organisation et publicité de la vente**

###### **3-1-1 Date et lieu de la vente**

Le directeur territorial de l'ONF fixe la date et le lieu de la vente, sur proposition du responsable du niveau de gestion, en tenant compte de l'intérêt du propriétaire de la forêt, des besoins des acheteurs et des usages.

###### **3-1-2 Publicité préalable de la vente**

La publicité préalable à la vente comporte deux formalités obligatoires et des actions réalisées sur l'initiative du responsable du niveau de gestion qui est responsable de toute la publicité préalable à la vente.

###### **3-1-2-1 Les formalités obligatoires**

La vente par adjudication doit être annoncée publiquement au moins quinze jours par avance par affichage en mairie du lieu de la vente et par au moins deux publications dans un journal local, un journal professionnel ou sur le site Internet de l'ONF réservé aux professionnels. Le délai de quinze jours peut être réduit à sept jours en cas d'urgence.

- L'affichage en mairie

L'affichage est effectué à la mairie du lieu de la vente à la diligence du responsable du niveau de gestion, qui se fait délivrer un certificat d'apposition par le maire.

L'affiche indique le lieu, le jour et l'heure où il sera procédé à la vente, le mode d'adjudication utilisé, la nature et les quantités des produits mis en vente, l'adresse des services de l'ONF où le dossier des pièces de la vente peut être consulté ou demandé.

Pour les adjudications sur soumissions, il est en outre fait mention de la date limite pour l'envoi des soumissions.

- La publicité dans la presse

La publication dans la presse comporte au minimum les mêmes renseignements que l'affichage en mairie et doit être insérée dans un journal français, quotidien, hebdomadaire ou bimensuel, d'audience au moins régionale.

- La publicité sur le site Internet de l'ONF

Le catalogue des produits mis en vente est publié sur le site Internet de l'ONF réservé aux professionnels et peut être consulté dans les locaux des directions d'agence et directions territoriales de l'ONF concernées.

###### **3-1-2-2 Autres moyens de publicité**

Le responsable du niveau de gestion de l'ONF doit assurer la plus large publicité à la vente. Les moyens sont laissés à son initiative : diffusion d'affiches, insertions dans la presse locale, nationale ou internationale, avis à des organismes professionnels, envois de catalogues, de lettres ou de circulaires...

### **3-1-3 Dossier des pièces de la vente**

Le dossier des pièces de la vente contient : un exemplaire du présent règlement et du cahier des clauses générales ainsi que le catalogue, qui comporte les clauses propres à la vente et les conditions particulières à chaque lot.

Dans le délai prévu pour la publicité, le dossier est tenu à la disposition de quiconque veut le consulter, dans le ou les services de l'ONF désignés à l'affiche.

Un exemplaire de ce même dossier est déposé auprès du préfet appelé à présider la vente et qui appose son visa sur chacune des pièces.

## **3-2 Caractères juridiques de l'adjudication**

### **3-2-1 Caractère de vente aux enchères publiques**

Les ventes par adjudication réalisées à la diligence de l'ONF, en application de l'article L. 213-6 du Code Forestier, ont le caractère de vente aux enchères publiques au sens des articles L. 320-1 et L 320-2 du Code de Commerce. Par suite, l'acte d'adjudication est un acte administratif détachable du contrat de vente.

### **3-2-2 Caractère public des séances d'adjudication**

Toute vente faite par adjudication est faite en séance publique.

### **3-2-3 Validité des enchères**

Les enchères, verbales ou portées par soumissions écrites, engagent irrévocablement ceux qui les ont portées jusqu'au prononcé de l'adjudication.

### **3-2-4 Adjudication au plus offrant**

En application de l'article R. 213-29 du Code Forestier, l'attribution de chaque lot est prononcée au profit de l'enchérisseur le plus offrant, sous réserve que son enchère soit au moins égale au prix de retrait fixé.

### **3-2-5 Caractère définitif de l'adjudication dès son prononcé**

Conformément à l'article R. 213-33 du Code Forestier, toute adjudication est définitive dès qu'elle est prononcée. En aucun cas, il n'est revenu sur une adjudication prononcée.

## **3-3 Le bureau d'adjudication**

### **3-3-1 Composition et présidence du bureau d'adjudication**

- **Ventes de bois sur pied provenant des forêts publiques et ventes de bois façonnés provenant des forêts domaniales ou des forêts des collectivités et personnes morales propriétaires non visées au paragraphe suivant**

Le bureau d'adjudication prévu à l'article R. 213-31 du Code Forestier comprend :

- le préfet du département dans lequel se tient la séance ou son délégué, président ;
- un représentant habilité de l'ONF ;
- le comptable chargé du recouvrement du prix ou son délégué.

Conformément à l'article L. 214-6 du Code Forestier, les adjudications concernant les bois et forêts relevant du régime forestier et réalisées en application de l'article L. 214-3 dudit code, ont lieu en présence du maire ou d'un adjoint dûment appelés pour les bois communaux et d'un des administrateurs pour celles des personnes morales visées audit article L. 214-3, sans toutefois que l'absence des maires ou des administrateurs n'entraîne la nullité des opérations.

▪ **Ventes de bois façonnés des communes, sections de communes et établissements publics communaux ou intercommunaux**

Les séances de vente de produits façonnés des collectivités et personnes morales visées à l'article L. 214-11 du Code Forestier sont présidées, en remplacement du préfet et avec l'assistance d'un représentant de l'ONF :

- par le maire ou son représentant pour les forêts de la commune ou d'une section de commune ;
- par le président de la commission syndicale ou de l'établissement public visé à l'article L. 5222-5 du Code Général des Collectivités Territoriales ou son représentant ;
- par le président de la commission administrative d'un établissement public communal ou intercommunal ou son représentant.

**3-3-2 Direction de la vente**

Le représentant de l'ONF au bureau d'adjudication dirige la vente. A ce titre, il choisit l'ordre de vente des articles, peut réunir en un seul lot, et ce pour un même propriétaire, deux ou plusieurs lots non encore mis en vente ou retirer purement et simplement des lots de la vente. Dans tous les cas, l'annonce en est faite au plus tard en début de séance.

Il énonce également, pour les adjudications au rabais ou aux enchères, la mise à prix pour chaque lot et, le cas échéant, annonce, quel que soit le procédé d'adjudication retenu, le retrait du lot faute d'offre supérieure au prix de retrait.

Les lots restés invendus ne sont pas remis en vente lors de la même séance d'adjudication. Les produits correspondants peuvent être remis en vente ultérieurement par tous modes de mobilisation et de vente jugés appropriés par l'ONF à la nature des produits ou à l'état du marché au moment de leur remise en vente.

**3-3-3 Prononcé de l'adjudication**

Le président du bureau d'adjudication prononce l'adjudication de chaque lot et énonce le prix d'adjudication ainsi que l'identité de l'adjudicataire.

Les mandataires doivent faire état de leur qualité avant que l'adjudication ne soit prononcée.

**3-3-4 Décisions du bureau et règlement des incidents de séance**

Le président du bureau d'adjudication veille au bon déroulement de la séance d'adjudication.

Conformément à l'article R. 213-32 du Code Forestier, le bureau d'adjudication tranche immédiatement les contestations qui pourraient s'élever pendant la séance sur la validité des opérations. Lorsque l'offre d'un professionnel n'est pas acceptée, le lot est remis en vente immédiatement.

Il rend publiques les décisions du bureau d'adjudication qui sont prises à la majorité des voix, celle du président étant prépondérante.



### **3-4 Prix d'adjudication**

Dans les ventes par adjudication, les mises à prix, enchères ou rabais, ainsi que le prix prononcé par le président du bureau sont exprimés hors taxes et charges non comprises.

Ils sont exprimés 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.

### **3-5 Le procès verbal d'adjudication**

Le procès verbal de la séance d'adjudication est dressé sur-le-champ par les soins de l'ONF. Ce procès verbal est clos et signé par les membres du bureau à la fin de la séance.

Pour chaque lot, le procès verbal d'adjudication mentionne les noms et adresses des adjudicataires et de leurs fondés de pouvoirs. Pour les personnes morales, il mentionne également la forme de la société, sa raison sociale et l'adresse de son siège social. En outre, le procès verbal mentionne les noms et adresses de ceux qui ont souscrit les promesses de caution.

Il est demandé à chaque adjudicataire ou à son mandataire d'apposer sur-le-champ sa signature en marge du procès verbal pour chacun des lots qu'il a achetés ; s'il refuse ou s'il est absent, il en est fait mention audit procès verbal.

Tout incident de séance est rapporté au procès verbal d'adjudication.

La minute du procès verbal est soumise à la formalité de l'enregistrement à la diligence de l'ONF dans le délai d'un mois à partir de la date d'adjudication. Les droits de timbre sont à la charge de l'ONF.

Le procès verbal ainsi enregistré est un acte authentique, établi sous la responsabilité du préfet présidant le bureau d'adjudication et agissant en qualité d'officier ministériel ; il a force exécutoire dans les conditions prévues à l'article L. 213-11 du Code Forestier. Il est déposé à la préfecture du département dans lequel se tient la séance. Le préfet est habilité à en délivrer des expéditions.

Après la séance, l'ONF adresse dans les meilleurs délais à chacun des comptables chargés du recouvrement du prix des lots vendus un extrait du procès verbal.

## **4- Les procédés d'adjudication**

L'adjudication est faite selon l'un des trois procédés suivants :

- sur soumissions
- au rabais
- aux enchères.

Le choix entre les procédés d'adjudication est fait en tenant compte des usages par le directeur territorial de l'ONF sur proposition du responsable du niveau de gestion.

### **4-1 L'adjudication sur soumissions**

#### **4-1-1 Dépôt des soumissions**

##### **4-1-1-1 Délai de présentation des soumissions**

Les soumissions sont transmises avant la vente pendant le délai et avant la date fixés par la publicité de la vente.

Elles peuvent être déposées en séance jusqu'à l'heure limite fixée par le directeur de la vente.

#### **4-1-1-2 Forme des soumissions**

Les soumissions sont rédigées en français et présentées sur papier à entête professionnelle. Elles comportent une identification juridique complète du candidat et la justification de la qualité du représentant de la personne morale candidate apte à l'engager. Elles sont obligatoirement signées.

Les professionnels font parvenir leurs soumissions à l'ONF par l'un des procédés autorisés par la publicité de la vente et propre à en assurer la confidentialité jusqu'à l'ouverture en séance, soit :

- par courrier recommandé,
- ou sur support télématique sécurisé, lorsqu'un tel mode de transmission est disponible.

Les soumissions transmises par voie postale ou remises contre récépissé, sont communiquées sous double enveloppe fermée. L'enveloppe extérieure doit porter le nom du soumissionnaire et la nature de son contenu (ex : « soumission pour l'adjudication du ... »). Pour chaque lot, une enveloppe intérieure sur laquelle sont inscrits le numéro du lot et le nom du candidat, contient l'offre.

Les soumissions ainsi reçues sont enregistrées par les services de l'ONF, sans être ouvertes, sur une liste nominative avec la date de leur réception au fur et à mesure de celle-ci.

Lorsque les soumissions sont reçues en séance, elles peuvent être rédigées sur papier libre, sous réserve de comporter une identification complète de l'acheteur et la justification de la qualité du représentant de la personne morale apte à l'engager. Elles sont obligatoirement signées.

Elles peuvent aussi être faites sur support électronique instantané lorsque l'ONF offre cette possibilité.

#### **4-1-1-3 Contenu des soumissions**

L'enveloppe extérieure contient, le cas échéant, les justifications prévues à l'article 2-3-1-3 ci-dessus.

Lorsque les offres sont remises en séance, l'enveloppe extérieure contient en outre les garanties prévues à l'article 2-3-1-2 ci-dessus.

L'enveloppe intérieure contient, pour le lot qu'elle concerne, une offre de prix.

Le prix offert par l'acheteur est exprimé hors taxe et tient compte des conditions de règlement stipulées aux clauses générales du contrat.

Il est exprimé et exécuté 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.

#### **4-1-2 Déroulement de la vente**

Si un professionnel a présenté plusieurs soumissions, seule la plus élevée est retenue.

L'adjudication est prononcée au bénéfice de la soumission la plus élevée et formulée dans le délai prescrit, à moins que le lot ne soit retiré faute de soumissions jugées suffisantes.

En cas de soumissions équivalentes, le lot est tiré au sort.

#### **4-1-3 Informations communiquées sur les offres reçues**

Les informations sur les offres reçues seront communiquées selon les modalités suivantes.

Pour chaque lot vendu dans le cadre d'une adjudication sur soumissions, les informations concernant le nom de l'acheteur et le montant de la vente sont disponibles auprès des services de l'ONF. En outre, si le représentant du propriétaire de la forêt concernée l'a expressément autorisé, il peut être donné connaissance du montant des deux meilleures offres qui n'ont pas été retenues, sous réserve de respecter l'anonymat de leurs auteurs. Cette communication est faite lot par lot, de manière instantanée et non tracée.

Le respect de l'anonymat des auteurs des offres non retenues est ainsi assuré :

- en présence d'un total de deux offres reçues, aucune offre non retenue n'est communiquée ;
- en présence d'un total de trois ou quatre offres reçues, seule la première offre non retenue peut être communiquée ;
- en présence d'un total de cinq offres ou plus reçues, les deux meilleures offres non retenues peuvent être communiquées.

#### **4-2 L'adjudication au rabais**

La mise à prix, énoncée par le directeur de la vente, est diminuée successivement d'après un tarif précisé aux clauses de la vente et affiché dans la salle d'adjudication.

L'adjudication est prononcée au chiffre du rabais atteint lorsque les mots « je prends » sont prononcés par un acheteur.

Si le bureau juge que plusieurs professionnels se sont portés simultanément adjudicataires, le lot est tiré au sort, à moins que l'un des professionnels ne réclame les enchères ; le concours est alors ouvert entre eux.

#### **4-3 L'adjudication aux enchères montantes**

Ce mode d'adjudication est mis en œuvre à titre exceptionnel.

Sur la mise à prix énoncée par le directeur de la vente, les enchères sont exprimées à haute voix et progressent selon un tarif précisé aux clauses de la vente et affiché dans la salle d'adjudications.

L'adjudication est prononcée au profit de l'enchérisseur le plus offrant après que trois appels consécutifs se soient succédés sans qu'une nouvelle enchère n'ait été portée.

Si la dernière enchère est prononcée simultanément par plusieurs professionnels, le lot est tiré au sort.

Si aucun professionnel ne fait d'offre, le directeur de la vente peut procéder séance tenante à la vente au rabais, à partir de la mise à prix et dans les conditions de l'article 4-2 ci-dessus.

### **Titre III**

#### **Litiges relatifs au déroulement des adjudications**

##### **5- Litiges relatifs au déroulement des adjudications**

###### **5-1 Compétence de la juridiction administrative**

Toutes les contestations qui n'auront pas été tranchées en séance par le bureau d'adjudication dans les conditions prévues à l'article 3-3-4 ci-dessus sont de la compétence de la juridiction administrative sur la régularité des opérations d'adjudication.

###### **5-2 Attribution territoriale de juridiction**

Le juge compétent pour connaître de tout litige relatif au déroulement des opérations d'adjudication est le juge du lieu de l'adjudication.

##### **6- Litiges relatifs à l'exécution des contrats de vente**

Dans tous les cas de figure, l'ensemble des litiges relatifs à l'exécution des contrats de ventes sont portés devant les juridictions de l'ordre judiciaire lorsqu'ils n'auront pu faire l'objet d'un règlement amiable.