

# LE POPULAIRE

## DU CENTRE → LIMOGES

JEUDI 19 NOVEMBRE 2015

**EYMOUTIERS** ■ La 39<sup>e</sup> vente d'automne s'est déroulée samedi 14 novembre

## Les bois sur pied au cœur de la vente

La plus importante vente de bois sur pied s'est déroulée samedi 14 novembre dans la salle des fêtes d'Eymoutiers. Elle était organisée par Claude Rocha, expert forestier.

**1 Le cadre.** Les bois proposés à la vente sont des bois issus de propriétaires privés uniquement. Ils sont mesurés et estimés sur pied, avant la vente. Le propriétaire dispose d'une possibilité de retrait si la meilleure offre ne correspond pas à la valeur.

Un cahier regroupant les bois est rédigé et envoyé aux professionnels des départements limitrophes et régionaux.

Le jour prévu de la vente, les professionnels se sont réunis ici à Eymoutiers et lot par lot, ils ont proposé un prix d'achat. Si la meilleure offre était supérieure à la valeur estimée le lot a été attribué. Si l'offre était insuffisante, le lot a été retiré. À l'issue de la vente, les contrats d'achat ont été signés. Ce système de vente est donc très différent des bois vendus abattus bord de route.

**2 La vente.** Pour cette vente, le cahier était



**SALLE DES FÊTES, EYMOUTIERS.** Les nombreux professionnels sont attentifs aux offres.

composé de 66 lots de résineux et de feuillus correspondant à 50.000 m<sup>3</sup> de bois plus des taillis et petits bois d'une valeur estimée à 2.000.000 € qui fut diffusé en 230 exemplaires. Autant dire que la salle des fêtes était pleine ce matin-là à Eymoutiers.

**3 La demande.** La demande est corrélée par les conditions économiques actuelles qui déter-

minent directement les types de produits recherchés (réduction de la demande pour les gros bois de charpente, les bois à traverse...)

La demande est par contre forte et en amélioration pour les bois moyens dont l'exploitation permet le traitement par les engins actuels (tête d'abattage, porteur) pour les rési-

neux. Les feuillus de bonne qualité sont à nouveau demandés avec des prix en hausse.

La rapide modification de la conjoncture et la nécessité d'exploiter ce qui se vend expliquent le fort pourcentage d'invendus mais ce système de vente permet de conserver sur pied les invendus en attendant de meilleurs jours. ■