

ÉDITION SPÉCIALE

VENTES GROUPÉES



ÉDITO

→ LES VENTES GROUPÉES DE BOIS, UN SERVICE OFFERT AUX ADHÉRENTS DE FRANSYLVA EN LIMOUSIN

Depuis plus de 40 années, le Syndicat des Forestiers Privés en Limousin offre à ses adhérents un accès à un système de commercialisation de bois appelé Ventes Groupées. Vous trouverez à la lecture de cette première Édition Spéciale de notre lettre d'information, toutes les informations utiles pour bénéficier de ce service.

Alors que l'aval de notre filière investit actuellement dans de nouveaux outils industriels, il nous appartient, en notre qualité de producteur, de contribuer à des systèmes d'approvisionnement efficaces en vue de favoriser l'activité globale et ce faisant, de mieux valoriser nos produits.

Aussi, votre Syndicat s'emploie-t-il avec tous les apporteurs qui le souhaitent à promouvoir l'organisation des Ventes Groupées au Marché au Cadran d'Ussel pour vous offrir un système de mise en marché à la hauteur de la qualité de vos productions.

Alors n'hésitez plus, utilisez ce service que le Syndicat, avec ses partenaires, vous offre pour mieux commercialiser vos bois issus de vos investissements, de votre engagement, de votre patience et bien souvent même de celle des générations précédentes !

Jean-Patrick PUYGRENIER,
Président de FRANSYLVA en Limousin

LES VENTES GROUPÉES : UNE LONGUE HISTOIRE

Les Ventes Groupées sont une idée ancienne montrant que le besoin d'une organisation claire, transparente est ressenti comme une nécessité depuis longtemps.

Les premières ventes ont été organisées par l'Union Régionale (ancêtre de notre Syndicat FRANSYLVA en Limousin) en collaboration, déjà, avec l'Expert Forestier Yves Coudert, et datent des années 1975. Elles avaient lieu par soumission cachetée.

À partir de la tempête de 1982, ces ventes ont adopté la procédure des enchères descendantes animées par Francis Chastagnol à la voix sans faille et ceci jusqu'en 2000 où les ventes ont été interrompues à la suite des tempêtes de 1999 qui avaient totalement désorganisé le marché.

Depuis 2001 et les années suivantes, elles ont eu lieu à nouveau par soumission - technique permettant un contrôle de la vente plus facile. Ces ventes se déroulaient à Limoges, puis à Lanaud, à Peyrat-le-Château et enfin au lycée forestier de Meymac.

Le Syndicat s'est toujours efforcé de suivre les évolutions techniques. Nous avons ainsi

envoyé notre cahier par courriel pour toucher un maximum d'acheteurs à moindre frais ; la caution fournie par un acheteur voyait son montant ajusté à chaque adjudication à son profit.

Depuis 2004, nos amis paysans ont mis au point le Marché au Cadran à Ussel qui est devenu le centre du commerce des animaux d'élevage de notre région (il passe plus de 20 000 animaux par an). À l'initiative du Cabinet Coudert-Experts Forestiers, ce Marché a étendu son activité aux ventes forestières.

Le Cadran dispose d'une salle de vente bien équipée en informatique, en particulier de tablettes facilitant les enchères et le suivi des cautions, assurant ainsi la sécurité des transactions et l'édition immédiate du document contractuel traduisant la vente. Le Syndicat a rejoint cette organisation qui nous permet de suivre la révolution numérique qui est loin d'être terminée.

Notre but est de mettre à disposition des propriétaires et de leurs mandataires un système de vente régulier, efficace, transparent permettant une mise sur le marché dans des conditions claires de nos bois pour des prix optimisés.

LES PARTENAIRES ACTUELS DES VENTES GROUPÉES AU MARCHÉ AU CADRAN D'USSEL



Salle du Marché au Cadran d'Ussel
(Corrèze - 19)

En partenariat avec :



Nicolas de Bellefon
Thierry Buisson



ASSURANCES CONSEILS
Tel. 05 55 79 31 43
Mail : limoges.AC2B@agence.generali.fr

PARTICULIERS
PROFESSIONNELS
ENTREPRISES

Xavier MEYNARD
Conseiller forestier



XAVIER MEYNARD
10, Les Roches
23200 AVIT-DES-TARDES
05 55 83 95 52 - 06 73 40 57 32
xaviermeynard@orange.fr

GOLUCKI-NADALON
Le Bourg
19290 SAINT-SETIERS
06 42 85 88 46
k.golucki@hotmail.com



CABINET COUDERT

La Fontclaire
19200 ST-PARDOUX-LE-VIEUX
05 55 72 16 51
contact@cabinet-coudert.com

LES VENTES GROUPÉES DE BOIS : UN SERVICE DE FRANSYLVA EN LIMOUSIN POUR SES ADHÉRENTS

Les Ventes Groupées de bois sont des ventes aux enchères qui réunissent en un même lieu et au même moment des vendeurs et des acheteurs.

Pour l'acheteur, ce système permet un accès simplifié à la matière par la réunion d'un grand nombre de lots, ce qui simplifie son approvisionnement.

Pour le vendeur, ce système permet l'accès à un prix de marché fixé par la mise en concurrence de nombreux acheteurs et une sécurisation du paiement.

→ LE SYSTÈME

Pour optimiser les transactions, il faut établir un descriptif précis du lot, le diffuser à un grand nombre d'acheteurs, disposer d'une salle spécialement équipée pour déterminer immédiatement et sans doute possible la meilleure offre, garantir les paiements par des cautions bancaires vérifiées préalablement, établir les contrats, procéder à leur signature contre remise des effets de paiement, etc.

Ce processus rigoureux est difficile à mettre en œuvre pour assurer un plein succès de la vente et nécessite des compétences de plusieurs ordres : technique, commercial, juridique, financier, informatique. D'où l'intérêt de l'association formée par Fransylva en Limousin, le Marché au Cadran d'Ussel et son délégataire technique le Cabinet d'Expertise Forestière Coudert ainsi que les mandataires des propriétaires vendeurs de bois.

→ LA PROCÉDURE À SUIVRE

01. Le propriétaire contacte le professionnel de la gestion forestière de son choix (Expert, Gestionnaire Forestier Professionnel, Coopérative) qui devient son mandataire à la vente groupée : on l'appelle l'Apporteur. Cet intermédiaire est nécessaire pour fournir aux acheteurs un descriptif fiable du lot, de ses conditions d'accès et d'exploitation ainsi que sa conformité aux règlements adminis-

tratifs auxquels sont soumises les coupes.

02. L'apporteur réalise le cubage (détermination du volume) et la description (caractéristiques du lot) puis adresse à Fransylva en Limousin une fiche descriptive qui devient une fiche-lot. L'ensemble des fiches-lots constitue le cahier de la vente.

Sur la base de ce travail, le propriétaire détermine avec son conseil le prix en deçà duquel il ne vendra pas (prix de retrait), qu'ils conservent par devers eux.

03. Le cahier ainsi constitué est porté à la connaissance des acheteurs potentiels par courrier, par mail et via le site du Syndicat de façon à en informer le plus grand nombre possible. Dans les semaines qui précèdent la vente, les acheteurs visitent les lots et déterminent le montant qu'ils pourront proposer pour chacun de ces lots.

04. Le jour de la vente le lot est présenté aux acheteurs qui émettent une offre de prix. Celui qui a proposé la somme la plus importante emporte le lot. Si aucune offre ne dépasse le prix de retrait, le lot est invendu, il pourra être négocié de gré à gré par l'Apporteur à la fin de la vente dans des conditions révisées en accord avec le vendeur ou proposé lors d'une prochaine vente.

05. À l'issue de la vente un contrat est établi et le vendeur perçoit le prix de vente : partie au comptant, partie par traites selon les modalités prévues avec son Apporteur.

Plusieurs propriétaires peuvent se regrouper pour présenter un lot en commun et chacun perçoit sa quote-part à l'issue de la vente selon la répartition qu'ils auront définie.

Ce système est particulièrement sûr et efficace. La réunion d'un grand nombre d'acheteurs attirés par le volume important que permet le regroupement des vendeurs facilite les transactions au meilleur prix.

Une publication d'une fourchette des prix

obtenus par catégorie de bois est effectuée par Fransylva pour permettre aux vendeurs de mieux appréhender le marché et son évolution. Cette publication comprend les coordonnées des Apporteurs de la vente, dont Fransylva reconnaît le sérieux et la compétence.

Le regroupement d'un grand nombre de lots vendus simultanément permet d'effectuer des analyses de prix par catégorie de bois publiées par le Syndicat dans les jours qui suivent la vente, offrant ainsi à ses adhérents une vision précise et régulièrement mise à jour de l'état du marché.

→ DEMAIN DES VENTES GROUPÉES ENCORE AMÉLIORÉES

Avec ses partenaires, apporteurs de lots et Marché au Cadran d'Ussel, FRANSYLVA en Limousin travaille à une amélioration constante du système. Une solution de paiement comptant à l'issue de la vente ainsi que la possibilité de soumission en ligne sont actuellement à l'étude. La croissance du volume proposé à chaque vacation permet d'envisager des ventes plus fréquentes : de 2 à 3 puis 4 par an.

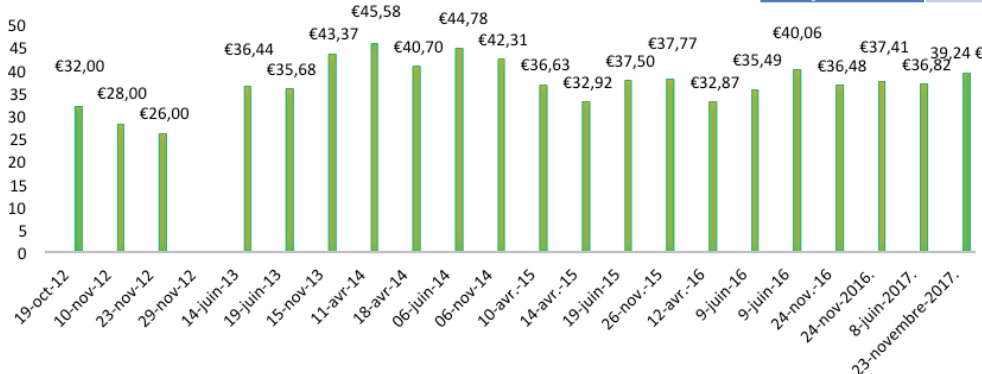
Alors vous aussi, quelques soit la quantité et le type de bois que vous souhaitez vendre, profitez des Ventes Groupées ! Un service primordial rendu par Fransylva en Limousin à ses membres tant il est fondamental de valoriser au mieux les dizaines d'années d'efforts et d'attente que représente la vente d'un arbre.

NE LAISSEZ PLUS S'EFFECTUER LA VENTE DE VOS BOIS EN PETIT COMITÉ. SEUL UN MARCHÉ ORGANISÉ VOUS ASSURE LA MEILLEURE VALORISATION.

**Contact et renseignements :
FRANSYLVA en Limousin - 05 87 50 41 90
forestierspriveslimousin@safran87.fr**

L'ANALYSE DES PRIX : UNE INFORMATION SUR L'ÉTAT DU MARCHÉ LOCAL EN TEMPS RÉEL

ÉPICÉA COMMUN < 1 M3



Vente Groupée CADRAN 08 juin 2017

Espèce (>80%)	Catégorie de volume	Fourchette €/ m3	Prix moyen pondéré par volume €/ m3
Douglas	< 1 m3	23,23 à 42,43	35,27
Douglas	> 1 m3 & < 2 m3	38,33 à 42,12	39,44
Douglas	> 2 m3	44,34 à 46,70	45,95
Epicéa commun	< 1 m3	29,81 à 40,87	36,82
Epicéa commun	> 1 m3 & < 2 m3	37,36 à 42,45	38,59
Epicéa de Sitka	> 1 m3 & < 2 m3	33,91	33,91
Grandis	> 1 m3 & < 2 m3	27,12 à 30,52	28,09
Grandis	> 2 m3	41,96	41,96
Pin Sylvestre	< 1 m3	31,61 à 31,87	31,65

