

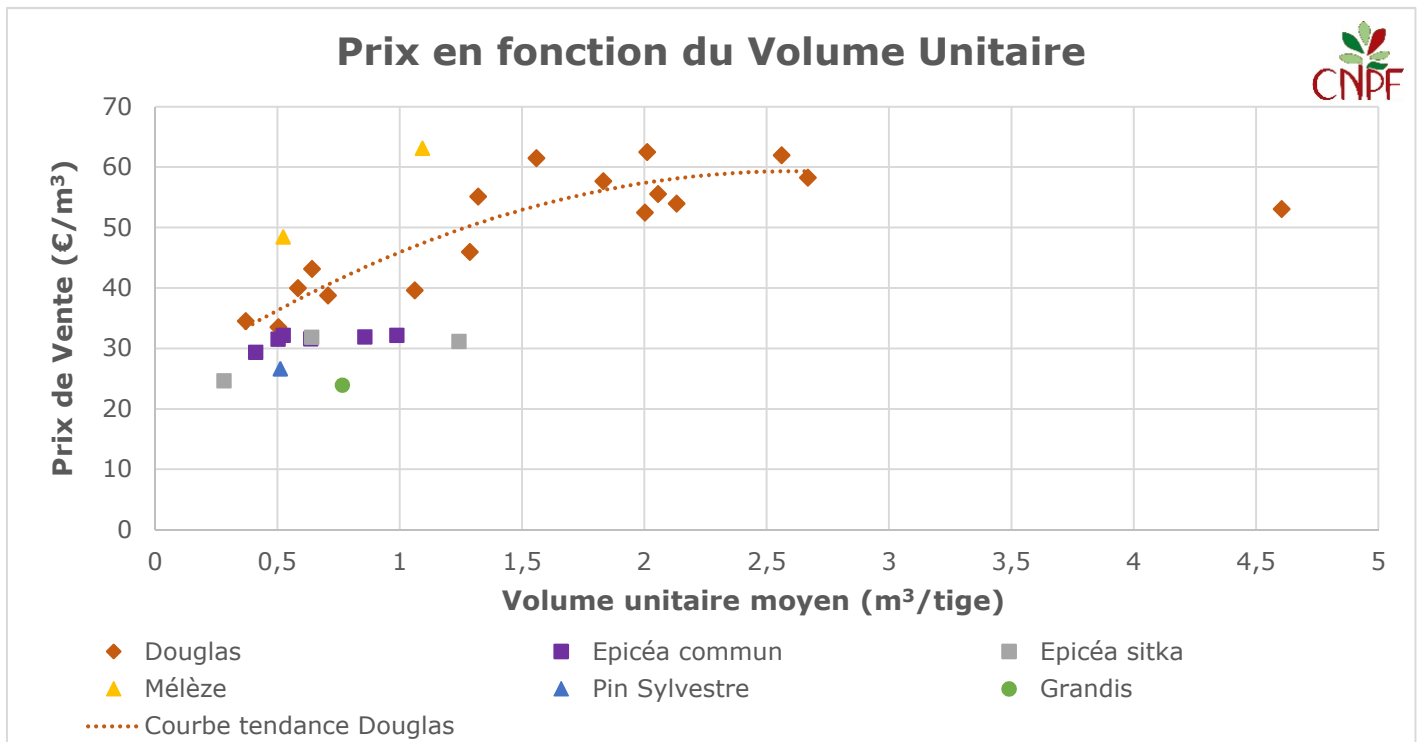
ANALYSE DES VENTES GROUPEES

EXPERTS FORESTIERS / GESTIONNAIRES FORESTIERS PROFESSIONNELS / FRANSYLVA EN LIMOUSIN

VENTE AU MARCHÉ AU CADRAN D'USSEL LE 05/12/2019

Essence (lot >80%)	Catégorie de volume (m ³)	Fourchette (€/m ³)	Prix moyen Pondéré par volume (€/m ³)
Douglas	< 1	34 - 43	39,0
Douglas	> 1 & < 2	40 - 62	55,1
Douglas	> 2	52 - 63	56,4
Epicéa commun	< 1	29 - 32	31,7
Epicéa sitka	< 1	25 - 32	28,9
Epicéa sitka	> 1 & < 2	31	31,2 *
Mélèze	< 1	49	48,5 *
Mélèze	> 1 & < 2	63	63,1 *
Pin sylvestre	< 1	27	26,7 *
Grandis	< 1	24	24,0 *

* Données pour un seul lot homogène à 80 % minimum. Les lots présentés lors des Ventes Groupées ont été préalablement identifiés, inventoriés pied à pied et cubés par des professionnels.



Graphique réalisé sur les lots homogènes de plus de 80 % d'une même essence.

Recueil et traitements des données :

A.GABRIEL – CRPF Nouvelle-Aquitaine ; P. De LA POMELIE – FRANSYLVA EN LIMOUSIN

Décembre 2019

DONNEES GENERALES DE LA VENTE :

- ✓ 67 lots ont été présentés pour un volume total de 55 381 m³ et 2 lots présentés à l'unité de produits pour 525 stères.
- ✓ 41 lots sont certifiés PEFC (ou en cours de certification) soit 59 % des lots.
- ✓ 80 % des lots présentés ont trouvé un acquéreur durant la vente (14 retraits dont seulement 4 lots sans offre).
- ✓ 6 des 14 lots retirés ont fait l'objet d'une transaction de gré à gré post vente portant le pourcentage de lots vendu à 88 %.
- ✓ 272 offres ont été formulées au total, de 0 à 11 offres par lot, soit en moyenne 4 offres par lot.
- ✓ 55 381 m³ ont été mis en vente sur 353 ha.
- ✓ 47 992 m³ ont trouvé acquéreur durant la vente.

COMMENTAIRE GENERAL :

- ✓ Plus de 60 % des lots vendus étaient du Douglas ou de l'Epicéa commun.
- ✓ Plus de 60 % des lots vendus étaient des coupes rases.
- ✓ Les écarts entre la 1^{ère} et la 2^{ème} offre sont généralement faibles, moins de 15 % du prix dans 75% des lots.
- ✓ Le pourcentage de lot invendu est stable, mais le nombre d'offre par lots est en progression. Ceci peut traduire un marché légèrement plus tendu sur certaines catégories et qualités de bois.
 - Par exemple, les lots de Douglas dont le volume unitaire est compris entre 1,3 m³/tige et 2,2 m³/tige ont reçu en moyenne 7 offres. Contre 4 offres en moyenne pour les lots plus petit ou plus gros.
- ✓ Les prix sont en légère augmentation sur l'ensemble des essences tous volumes unitaires confondus.

- ✓ En plus de ces données, il semble important de rappeler que les lots de bois de qualité permettent d'obtenir des prix plus élevés. Ce facteur est accru pour les lots importants et homogènes.

- ✓ Face à ces constats nous ne pouvons qu'encourager les propriétaires à :
 - Mettre en concurrence les acheteurs (*par ce type de ventes groupées*)
 - Se regrouper pour présenter des lots plus importants
 - Et surtout à travailler leurs peuplements afin de vendre du bois de qualité.

REMERCIEMENTS :

- ✓ Nous remercions le Cabinet COUDERT, principal apporteur et co-organisateur avec FRANSYLVA LIMOUSIN et le Cadran d'USSEL, pour la prestation professionnelle qu'il met en œuvre assurant la réussite de chaque vente.
- ✓ Nous remercions également les Experts et Gestionnaires Forestiers Professionnels pour leurs contributions aux ventes, en particulier les partenaires de FRANSYLVA LIMOUSIN, le Cabinet RIBOULET et le Cabinet XAVIER MEYNARD, ainsi que les autres apporteurs, le Cabinet du CLUZEAU, le Cabinet MONTAGNE, SELVANS Arbre et Forêt et la Société Forestière de la Caisse des Dépôts et Consignations.