

**ANALYSE DES VENTES GROUPEES**

EXPERTS FORESTIERS / GESTIONNAIRES FORESTIERS PROFESSIONNELS / FRANSYLVA EN LIMOUSIN

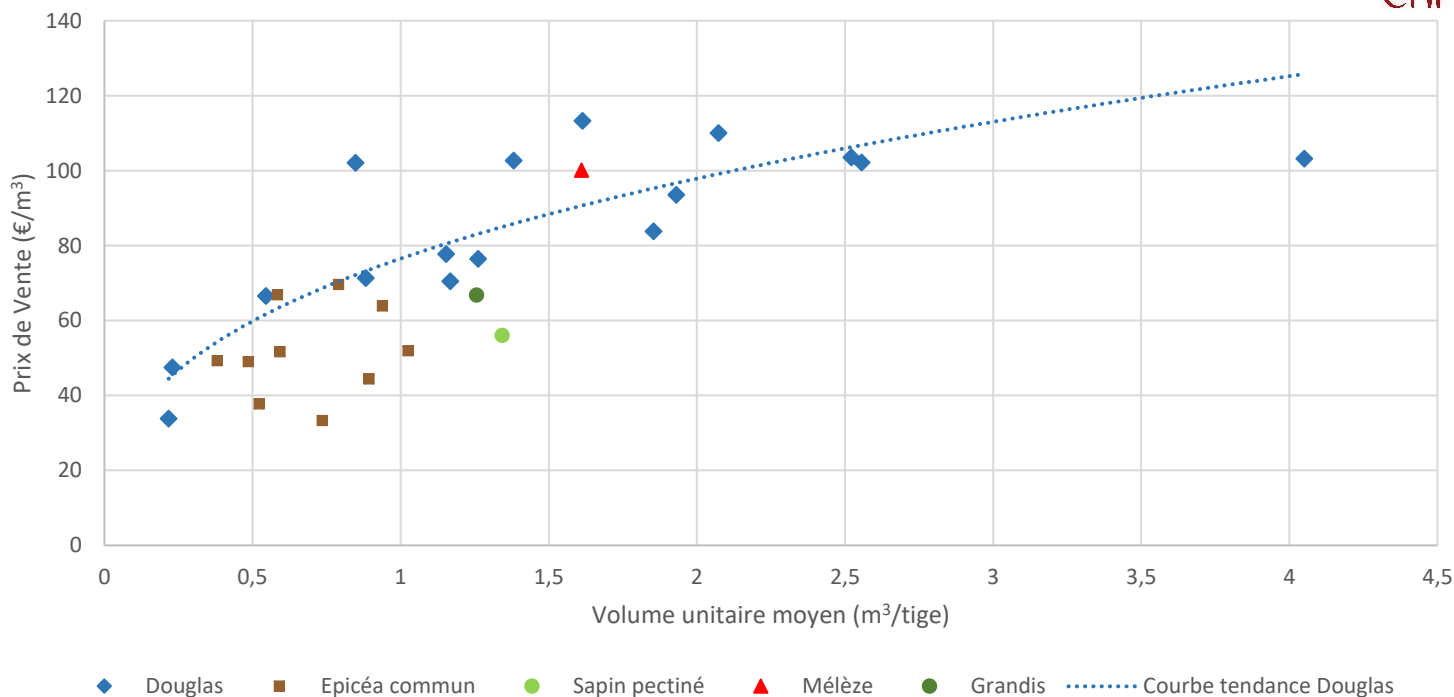
**VENTE AU MARCHÉ AU CADRAN D'USSEL LE 09/06/2022**

Essence (lot >80%)	Volume unitaire moyen, $V_u$ ( $m^3$ )	Nombre de lots	Fourchette (€/m <sup>3</sup> )	Prix moyen Pondéré par volume (€/m <sup>3</sup> )
Douglas	$0,4 < V_u < 1$	3	67 - 102	77,2
Douglas	$1 < V_u < 2$	7	71 - 113	96
Douglas	$V_u > 2$	4	102 - 110	104,3
Epicéa commun	$0,4 < V_u < 1$	8	33 - 70	55,4
Epicéa commun	$1 < V_u < 2$	1	52	52 *
Epicéa de Sitka	$1 < V_u < 2$	1	45	44,8 *
Epicéa de Sitka	$V_u > 2$	1	65	65,4 *
Mélèze	$1 < V_u < 2$	1	100	100,1 *
Grandis	$1 < V_u < 2$	1	67	66,9 *
Sapin pectiné	$1 < V_u < 2$	1	56	56,1 *
Tsuga	$1 < V_u < 2$	1	27	27,2 *

\* 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.

**Prix en fonction du Volume Unitaire**



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 POMÉLIE – FRANSYLVA EN LIMOUSIN

Jun 2022

## DONNEES GENERALES DE LA VENTE :

- ✓ 76 lots ont été présentés pour un volume total de 63 168 m<sup>3</sup> et 173 st.
- ✓ La vente comprend 138 ha de coupe de renouvellement, 347 ha d'amélioration et 53 ha de lots mixtes pour un total de 538 ha.
- ✓ 41 lots sont certifiés PEFC soit 54 % des lots, pourcentage stable sur 3 ans.
- ✓ 80 % des lots présentés ont trouvé un acquéreur durant la vente (*15 retraits dont 4 lots sans offre*).
- ✓ 9 des 15 lots retirés ont fait l'objet d'une transaction de gré à gré post vente, portant le pourcentage de lots vendus à 92 %.
- ✓ 302 offres ont été formulées au total, de 0 à 9 offres par lot, soit en moyenne un peu moins de 4 offres par lot.

## COMMENTAIRE GENERAL :

- ✓ 16 acheteurs différents se sont portés acquéreurs de lots durant la vente.
- ✓ Les écarts entre la 1<sup>ère</sup> et la 2<sup>ème</sup> offre sont généralement faibles, moins de 15 % du prix dans 80 % des lots ayant reçu 2 offres ou plus.
- ✓ Le nombre d'offres par lot est en légère diminution par rapport aux dernières ventes, le nombre de lots invendus reste assez faible et seulement 4 lots n'ont pas reçu d'offre. Les besoins d'approvisionnement semblent toujours importants, la demande reste forte et les prix continuent leurs augmentations.
- ✓ Les prix des Douglas continuent d'être en nette augmentation pour les volumes unitaires de moins de 1m<sup>3</sup> (+14 €/m<sup>3</sup>) ; entre 1 et 2m<sup>3</sup> (+19 €/m<sup>3</sup>) et pour ceux de plus de 2m<sup>3</sup> (+18 €/m<sup>3</sup>). On note également que le nombre de beaux lots de Douglas qui se vendent à plus de 100 €/m<sup>3</sup> se multiplie (7 lots durant la vente).
- ✓ L'évolution des prix des Epicéas (commun et Sitka) est plus contrastée. On note une nette augmentation des prix pour les volumes unitaires inférieurs à 1m<sup>3</sup> (+15 €/m<sup>3</sup>) et une stabilisation pour les volumes unitaires supérieurs.
- ✓ Le Mélèze et le Grandis ressortent positivement avec des prix en nette augmentation (+15 €/m<sup>3</sup>) et (+33€/m<sup>3</sup>) pour les volumes unitaires entre 1m<sup>3</sup> et 2m<sup>3</sup>, mais ces chiffres ne sont issus que d'un lot homogène et devront être confirmés lors des prochaines ventes.
- ✓ Il semble important de rappeler que c'est la qualité des bois qui permet d'obtenir les prix les plus élevés, plus que le volume unitaire au-delà de 2m<sup>3</sup>.
- ✓ 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, ARBOGEST, XAVIER MEYNARD et GOLUCKI-NADALON partenaires de FRANSYLVA LIMOUSIN, ainsi que les autres apporteurs, le Cabinet RIBOULET, la Société Forestière de la CDC, le Cabinet MONTAGNE, le Cabinet GOURMAIN BARTHELEMY, le Cabinet BEMELMANS et le Cabinet DU CLUZEAU.