

ANALYSE DES VENTES GROUPEES

EXPERTS FORESTIERS / GESTIONNAIRES FORESTIERS PROFESSIONNELS / FRANSYLVA EN LIMOUSIN

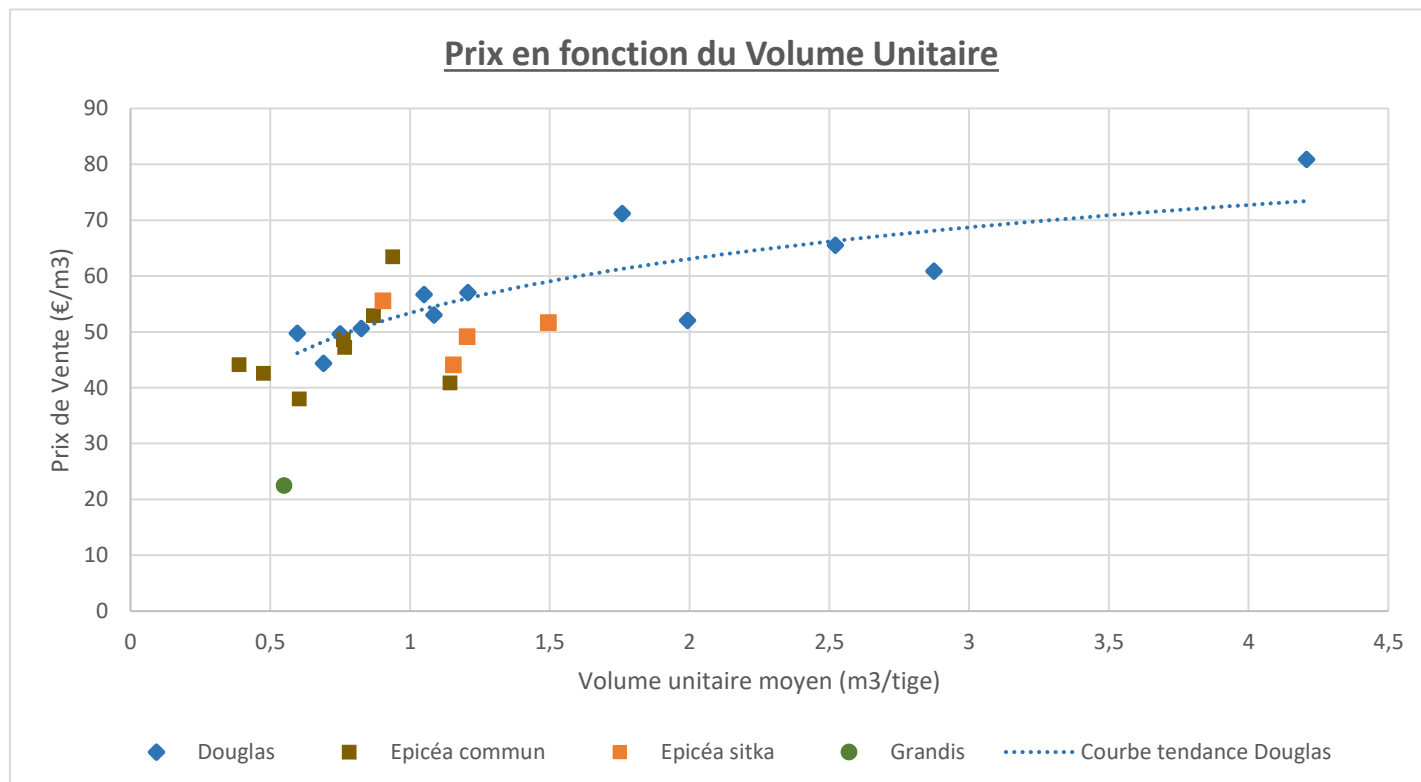
VENTE AU MARCHÉ AU CADRAN D'USSEL LE 01/12/2022

Essence (lot >80%)	Volume unitaire moyen, Vu (m^3)	Nombre de lots ⁽¹⁾	Fourchette (€/m ³)	Prix moyen Pondéré par volume ⁽²⁾ (€/m ³)
Douglas	$0,4 < Vu < 1$	4	44 – 51	47,8
Douglas	$1 < Vu < 2$	5	52 – 71	59,1
Douglas	$Vu > 2$	3	61 – 81	66,1
Epicéa commun	$0,4 < Vu < 1$	6	38 – 63	51,9
Epicéa commun	$1 < Vu < 2$	1	41	40,8
Epicéa sitka	$0,4 < Vu < 1$	1	56	55,5
Epicéa sitka	$1 < Vu < 2$	3	44 – 52	49,4
Grandis	$0,4 < Vu < 1$	1	22	22,5

(1) Lots homogène avec minimum 80 % du volume de l'essence principale.

(2) La précision de ces prix est dépendante du nombre de lots.

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.

DONNEES GENERALES DE LA VENTE :

- ✓ 61 lots ont été présentés pour un volume total de 58 751 m³.
- ✓ 90 % des lots sont situés en Limousin (19, 23, 87), les 10 % restant étant sur les départements limitrophes.
- ✓ La vente comprend 79 ha de coupes de renouvellement, 297 ha d'amélioration et 82 ha de lots mixtes pour un total de 458 ha.
- ✓ 29 lots sont certifiés PEFC soit 48 % des lots (*pourcentage en légère diminution de 4 % par vente en moyenne sur les 2 dernières années*).
- ✓ 77 % des lots présentés ont trouvé un acquéreur durant la vente (14 retraits dont 1 seul lot sans offre).
- ✓ 8 des 14 lots retirés ont fait l'objet d'une transaction de gré à gré post vente, portant le pourcentage de lots vendus à 90 %.
- ✓ 236 offres ont été formulées au total, de 0 à 11 offres par lot, soit en moyenne un peu moins de 4 offres par lot.

COMMENTAIRE GENERAL :

- ✓ 18 acheteurs différents se sont portés acquéreurs de lots durant la vente.
- ✓ Les écarts entre la 1^{ère} et la 2^{ème} offre sont plutôt en augmentation, plus de 15 % du prix dans 30 % des lots ayant reçu 2 offres ou plus. Cet écart peut traduire des différences de débouchés, de process, de valorisation ou d'utilisation des bois entre acheteurs.
- ✓ Le nombre d'offres par lot est en légère diminution par rapport aux dernières ventes, le nombre de lots invendus reste assez faible (10%). Cette pression acheteuse relativement constante dans les chiffres est à relativiser avec un cahier de vente d'un peu moins de 59 000 m³ alors qu'il dépassait les 100 000 m³ lors des ventes de 2021. Les besoins d'approvisionnement semblent toujours existants mais la demande semble moins forte et les prix s'en retrouvent diminués.
- ✓ Pour les 12 lots homogènes de Douglas, les prix sont en très net recul pour les volumes unitaires de moins de 1m³ (-29 €/m³) ; entre 1 et 2 m³ (-37 €/m³) et pour ceux de plus de 2 m³ (-38 €/m³). Cette diminution est de l'ordre de 38 % quels que soient les volumes unitaires.
- ✓ L'évolution des prix des Epicéas (commun et Sitka) est plus contrastée. On constate des évolutions de prix très diverses (de -11 à +10 €/m³) en fonction des volumes unitaires et de l'essence. Ces évolutions surprenantes et le faible nombre de lots homogènes nous incite à la prudence quant aux conclusions. La diminution semble plus importante sur l'Epicéa commun que sur le Sitka ; celle-ci semble dans tous les cas bien moins marquée que la diminution des prix du Douglas.
- ✓ Les autres essences ne présentent pas de lot homogène permettant de définir des prix par essence.
- ✓ 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.