



**ANALYSE DES VENTES GROUPEES**  
EXPERTS FORESTIERS / FRANSYLVA EN LIMOUSIN  
**VENTES AU MARCHÉ AU CADRAN D'USSEL LE 06/06/2024**



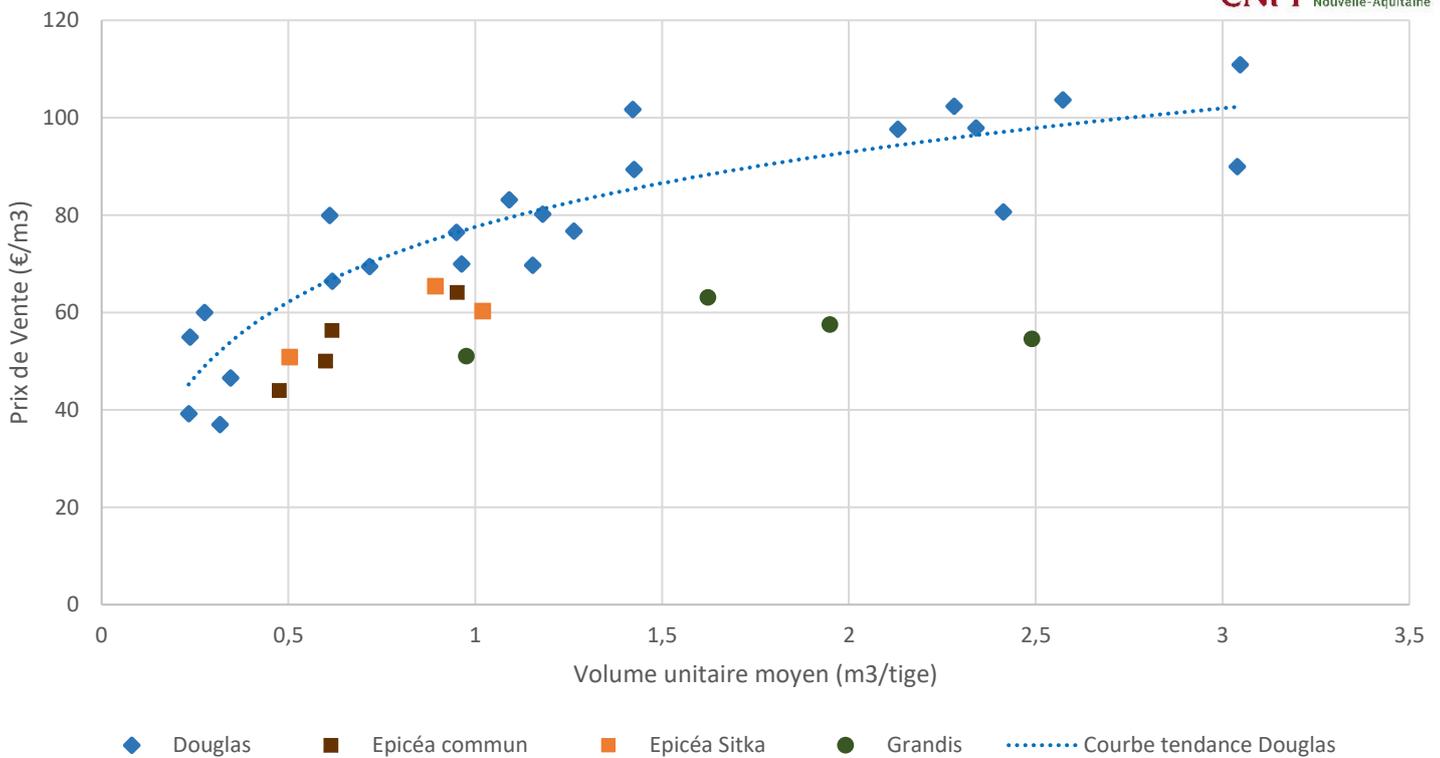
Coordonnateur de la vente : FORESTRY France, Experts Forestiers

	Volume unitaire moyen, $V_u$ ( $m^3$ )	Nombre de lots <sup>(1)</sup>	Fourchette ( $€/m^3$ )	Prix moyen pondéré par volume <sup>(2)</sup> ( $€/m^3$ )
Douglas	$0,4 < V_u < 1$	5	66 – 80	72,1
Douglas	$1 < V_u < 2$	6	70 – 102	88,3
Douglas	$V_u > 2$	7	81 – 111	99,5
Epicéa commun	$0,4 < V_u < 1$	4	44 – 64	56,7
Epicéa sitka	$0,4 < V_u < 1$	2	51 – 65	61,6
Epicéa sitka	$1 < V_u < 2$	1	60	60,2
Grandis	$0,4 < V_u < 1$	1	51	51,1
Grandis	$1 < V_u < 2$	2	58 – 63	60,8
Grandis	$V_u > 2$	1	55	54,6

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

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

**Prix en fonction du Volume Unitaire**



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 :

- ✓ 52 lots ont été présentés pour un volume total de 44 798 m<sup>3</sup> en bloc ainsi que 2 506 stères vendus à l'unité de produits (4 lots), vente parmi les plus petites de ses 5 dernières années en nombre de lot et en volume.
- ✓ 92 % des lots sont situés en Limousin (19, 23, 87), les 8 % restants étant sur les départements limitrophes (03, 16, 63).
- ✓ La vente comprend 44 ha de coupes rases et définitives, 540 ha d'amélioration et 22 ha de lots mixtes pour un total de 606 ha.
- ✓ 30 lots sont certifiés PEFC soit 58 % des lots (*dans la moyenne des dernières ventes*).
- ✓ 98 % des lots présentés ont trouvé un acquéreur durant la vente (*1 seul lot retiré*).
- ✓ Ce lot retiré a fait l'objet d'une transaction de gré à gré post vente, portant le pourcentage de lots vendus à 100 %.
- ✓ 308 offres ont été formulées au total, de 1 à 12 offres par lot, soit en moyenne un peu moins de 6 offres par lot.

## COMMENTAIRE GENERAL :

- ✓ 14 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 10 % du prix dans 60 % des lots ayant reçu 2 offres ou plus.
- ✓ Le nombre d'offres par lot est en augmentation d'une offre supplémentaire par lot aux ventes de 2023 avec près de 6 offres par lot en moyenne. Cette pression des acheteurs montre l'importance des besoins d'approvisionnement, ce qui semble jouer de nouveau favorablement sur les prix.
- ✓ Pour les 18 lots homogènes de **Douglas**, les prix sont en augmentation (+25%) quelques soit le volume unitaire, ils atteignent les prix atteints en juin 2022. Pour les volumes unitaires de moins de 1 m<sup>3</sup> (+13 €/m<sup>3</sup>), entre 1 et 2 m<sup>3</sup> (+23 €/m<sup>3</sup>) et pour ceux de plus de 2 m<sup>3</sup> (+20€/m<sup>3</sup>).
- ✓ Les prix des **Epicéas** (commun et Sitka) sont eux aussi de retour à la hausse (+25 %) après la diminution de fin d'année 2023 (-29%). Retour à des prix très légèrement sous les 60 €/m<sup>3</sup> après être tombés à 50 €/m<sup>3</sup> en fin d'année passée.
- ✓ Dans le même ordre d'idée, le **Grandis** revient sur des prix records entre 50 et 60 €/m<sup>3</sup> tout volumes unitaires confondus.
- ✓ De manière générale, la demande est très soutenue avec une augmentation du nombre d'offres. Les prix sont de nouveau en augmentation sur toutes les essences et tous les volumes unitaires. Ces prix retrouvent les sommets atteints en 2022 notamment pour le Douglas avec 4 lots négociés à plus de 100€/m<sup>3</sup>. Les épiceas et grandis ne sont pas en reste avec des prix autour des plus haut enregistrés dans la région, signe peut être de la raréfaction de la ressource pour ces essences à plus grande échelle.
- ✓ Ces éléments nous permettent de rappeler quelques informations :
  - Le prix résulte d'une multitude de facteurs parmi lesquels l'accessibilité, la pente et la desserte, qui jouent un rôle au moins aussi important que le marché.
  - La qualité du bois est un élément essentiel et en ce sens nous encourageons les propriétaires à travailler leurs peuplements pour vendre du bois de qualité.
  - La mise en concurrence des acheteurs (*par exemple par ce type de ventes groupées*) est vivement recommandée.
  - Le regroupement des coupes sur une même propriété ou avec d'autres propriétaires permet de présenter des lots homogènes plus importants et potentiellement d'intéresser plus d'acheteurs et d'obtenir un meilleur prix.