



ANALYSE DES VENTES GROUPEES
EXPERTS FORESTIERS / FRANSYLVA EN LIMOUSIN
VENTES AU MARCHÉ AU CADRAN D'USSEL LE 05/06/2025
Coordonnateur de la vente : FORESTRY France, Experts Forestiers

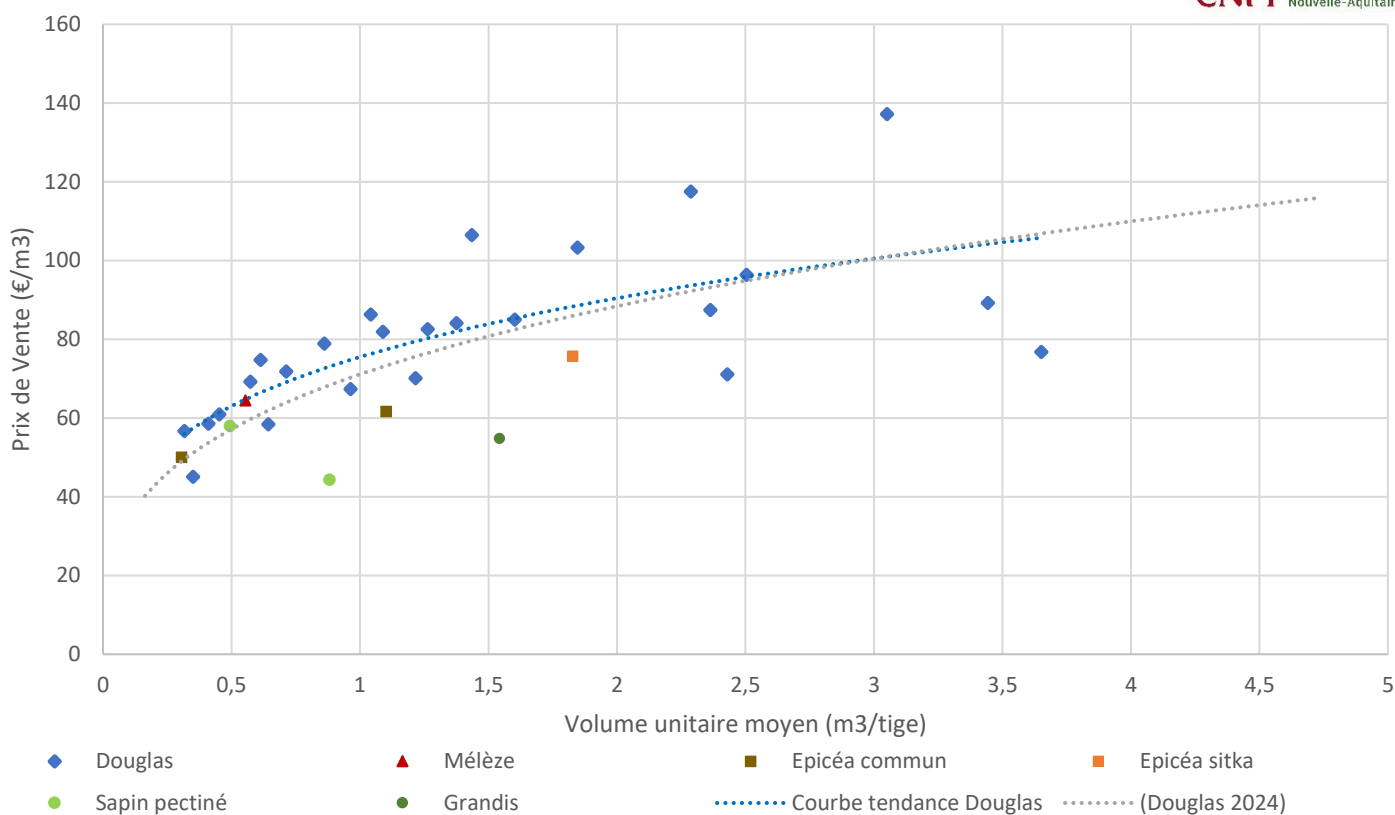


	Volume unitaire moyen, V_u (m^3)	Nombre de lots ⁽¹⁾	Fourchette ($€/m^3$)	Prix moyen pondéré par volume ⁽²⁾ ($€/m^3$)
Douglas	$0,4 < V_u < 1$	8	58 – 79	67,3
Douglas	$1 < V_u < 2$	8	70 – 106	93,0
Douglas	$V_u > 2$	7	71 – 137	117,6
Epicéa commun	$1 < V_u < 2$	1	62	61,7
Epicéa sitka	$1 < V_u < 2$	1	76	75,6
Grandis	$1 < V_u < 2$	1	55	54,8
Sapin pectiné	$0,4 < V_u < 1$	2	44 – 58	48,9
Mélèze	$0,4 < V_u < 1$	1	64	64,4

(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 :

- ✓ 73 lots ont été présentés pour un volume total de 42 740 m³ en bloc, ainsi que 4 625 stères vendus à l'unité de produits (8 lots). Le volume moyen par lot n'est que de 650 m³, ce qui reflète une tendance de fond à la vente de lots plus petits.
- ✓ 92 % des lots sont situés en Limousin (*départements 19, 23, 87*), les 8 % restants se répartissant entre les départements limitrophes (*03, 15, 16, 36, 63*) et un lot dans le 43.
- ✓ La surface totale d'intervention prévue par cette vente est de 554 hectares, 7 % de coupes rases et définitives (38 ha), 85 % d'amélioration (470 ha) et 8 % de lots mixtes (46 ha).
- ✓ 33 lots sont certifiés PEFC, soit 45 % des lots. Ce pourcentage est parmi les plus faibles enregistrés ces dernières années.
- ✓ 99 % des lots présentés ont trouvé un acquéreur durant la vente (*1 lot sans offre*).
- ✓ 388 offres ont été formulées au total, 3 lots ont obtenu 10 offres, pour une moyenne d'un peu plus de 5 offres par lot.
- ✓ 17 acheteurs différents se sont porté acquéreurs de lots durant la vente.

COMMENTAIRE GENERAL :

- ✓ Les écarts entre la 1^{ère} et la 2^{ème} offre sont généralement faibles, moins de 10 % du prix dans 72 % des lots ayant reçu deux offres ou plus.
- ✓ Le nombre d'offres par lot est de nouveau passé au-dessus des 5 offres par lot, ce qui situe cette vente dans la fourchette haute en nombre d'offres par lot. Cette pression des acheteurs et la diminution du taux d'invendus peuvent se traduire par une demande soutenue et une hausse des besoins d'approvisionnement. Ces évolutions semblent impacter positivement les prix.
- ✓ Pour les 25 lots homogènes de **Douglas**, par rapport aux ventes de 2024, les prix sont en augmentation de 16 % pour les bois de volume unitaire inférieur à 1 m³. Pour les bois de volume unitaire supérieur à 1 m³ et inférieur à 2 m³, l'augmentation est plus légère (+6 %). Pour les volumes unitaires supérieurs à 2 m³, les prix bénéficient également d'une augmentation plus importante (+21 %), mais cette augmentation est à relativiser par l'importance prise dans le calcul d'un lot de plus de 3 000 m³ sur 7 ha, vendu à 137 €/m³. En retirant ce lot, le prix moyen reste stable autour de 100 €/m³.
- ✓ On peut également noter, à la lecture du graphique, une très bonne corrélation entre le volume unitaire des bois et le prix pour les volumes unitaires inférieurs à 1,5 m³. À contrario, la variabilité se révèle être bien plus importante au-delà, signe que d'autres paramètres, notamment qualitatifs, rentrent davantage en ligne de compte, avec des prix pouvant aller presque du simple au double pour les bois de 2 m³ et plus (71 €/m³ – 137 €/m³).
- ✓ Le peu de lots homogènes sur les autres essences ne permet pas de tirer des enseignements suffisamment fiables. La tendance qui se dégage est quand même relativement similaire à ce qui est observé sur le Douglas, avec une demande relativement forte et des prix en fourchette haute.
- ✓ 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.