



ANALYSE DES VENTES GROUPEES
EXPERTS FORESTIERS / FRANSYLVA EN LIMOUSIN
VENTES AU MARCHÉ AU CADRAN D'USSEL LE 04/12/2025
Coordonnateur de la vente : FORESTRY France, Experts Forestiers

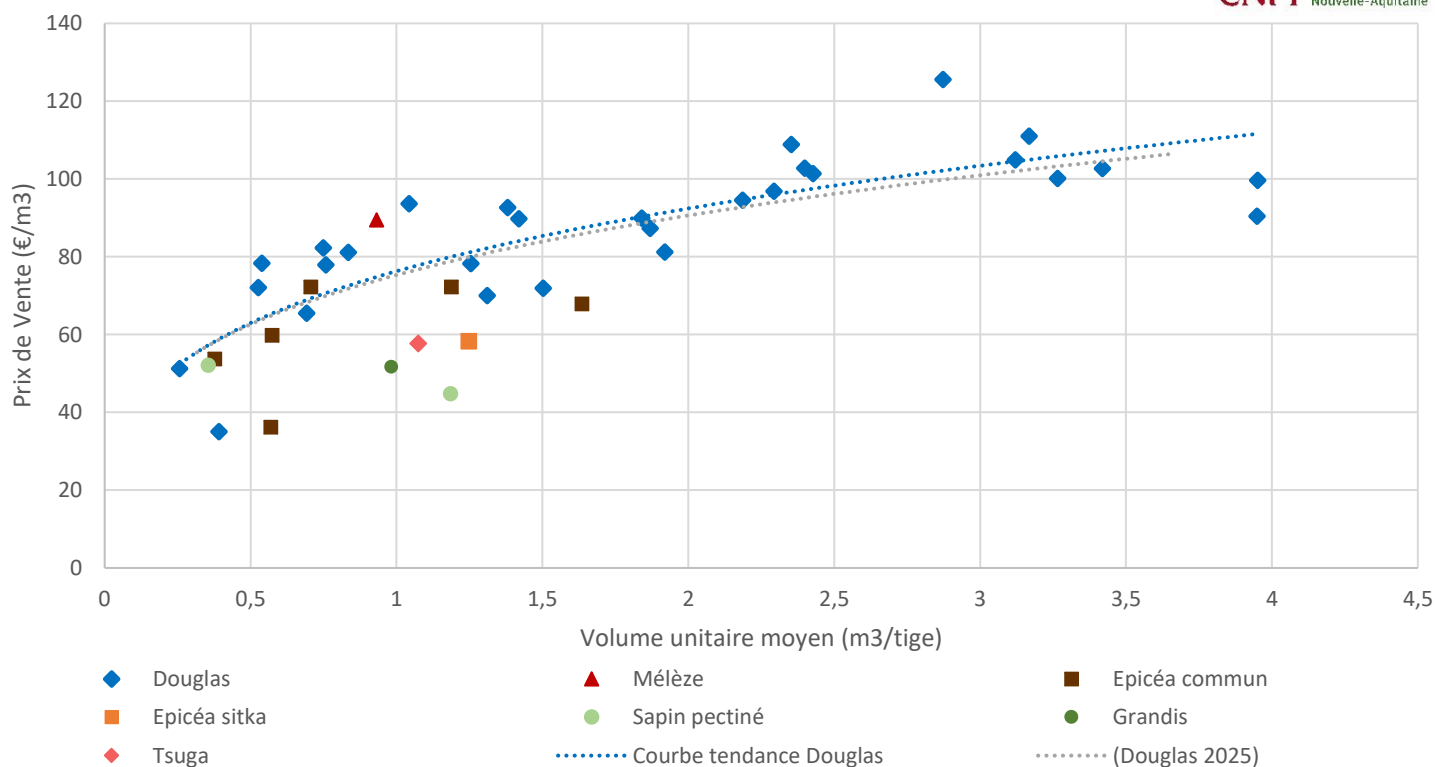


	Volume unitaire moyen, Vu (m^3)	Nombre de lots ⁽¹⁾	Fourchette ($€/m^3$)	Prix moyen pondéré par volume ⁽²⁾ ($€/m^3$)
Douglas	$0,4 < Vu < 1$	6	66 – 82	76,9
Douglas	$1 < Vu < 2$	9	70 – 94	86,4
Douglas	$Vu > 2$	12	90 – 126	102,6
Epicéa commun	$0,4 < Vu < 1$	3	36 – 72	55,9
Epicéa commun	$1 < Vu < 2$	2	68 – 72	70,2
Epicéa sitka	$1 < Vu < 2$	1	58	58,3
Grandis	$0,4 < Vu < 1$	1	52	51,8
Sapin pectiné	$1 < Vu < 2$	1	45	44,8
Mélèze	$0,4 < Vu < 1$	1	89	89,5
Tsuga	$1 < Vu < 2$	1	58	57,7

(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 :

- ✓ 82 lots ont été présentés pour un volume total de 47 200 m³ en bloc, ainsi que 6 550 stères vendus à l'unité de produit (10 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.
- ✓ 90 % des lots sont situés en Limousin (*départements 19, 23, 87*), les 10 % restants se répartissant entre les départements limitrophes (*15, 16, 24, 63*) et un lot dans le 43.
- ✓ La surface totale d'intervention prévue par cette vente est de 665 hectares, 6 % de coupes rases et définitives (39 ha), 79 % d'amélioration (525 ha) et 15 % de lots mixtes (101 ha).
- ✓ 51 lots sont certifiés PEFC, soit 62 % des lots. Ce pourcentage retrouve le haut de la fourchette (45% - 65%) habituelle enregistré ces dernières années.
- ✓ 94 % des lots présentés ont trouvé un acquéreur durant la vente (*5 retraits dont 3 lots sans offre*).
- ✓ Les 2 lots retirés ayant reçu des offres ont fait l'objet d'une transaction de gré à gré à l'issue de la vente portant le total à 96% de lots vendus.
- ✓ 349 offres ont été formulées au total, 1 lot a reçu 12 offres, pour une moyenne d'un peu plus de 4 offres par lot.
- ✓ 17 acheteurs différents se sont portés 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 68 % des lots ayant reçu deux offres ou plus.
- ✓ Le nombre d'offres par lot est redescendu sous les 5 offres par lot (4,3 offres/lot), taux le plus bas de ces 3 dernières années. Cette diminution de la pression des acheteurs est à relativiser avec un taux d'invendu toujours très faible et des prix qui restent globalement stables. On peut donc toujours considérer la demande comme soutenue avec des besoins d'approvisionnement constants.
- ✓ Pour les 27 lots homogènes de **Douglas**, par rapport aux ventes de 2024, les prix sont en augmentation de 18 % 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, les prix sont stables (-2 %). Pour les volumes unitaires supérieurs à 2 m³, les prix bénéficient d'une faible augmentation (+4 %). Ces chiffres sont globalement conformes aux prix constatés aux ventes de printemps et d'automne 2025. (*augmentation sur les plus petits volumes unitaires et prix stables pour le reste*)
- ✓ Le peu de lots homogènes sur les autres essences ne permet pas de tirer des enseignements suffisamment fiables. Notons tout de même :
 - Les prix des **épicéas** (*commun et sitka*) restent particulièrement attractifs (55-70 €/m³)
 - Les prix du **Grandis** restent compétitifs (52 €/m³)
 - Les prix des **Sapin** pectiné n'ont pas connu d'augmentation similaire aux autres essences ces dernières années mais reste stable (45 €/m³)
 - Les **Mélèzes** continue de se vendre à des prix importants (90 €/m³)
 - Enfin, un lot de **Tsuga** a trouvé preneur à un bon prix (58 €/m³) et avait reçu 6 offres !
- ✓ 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.