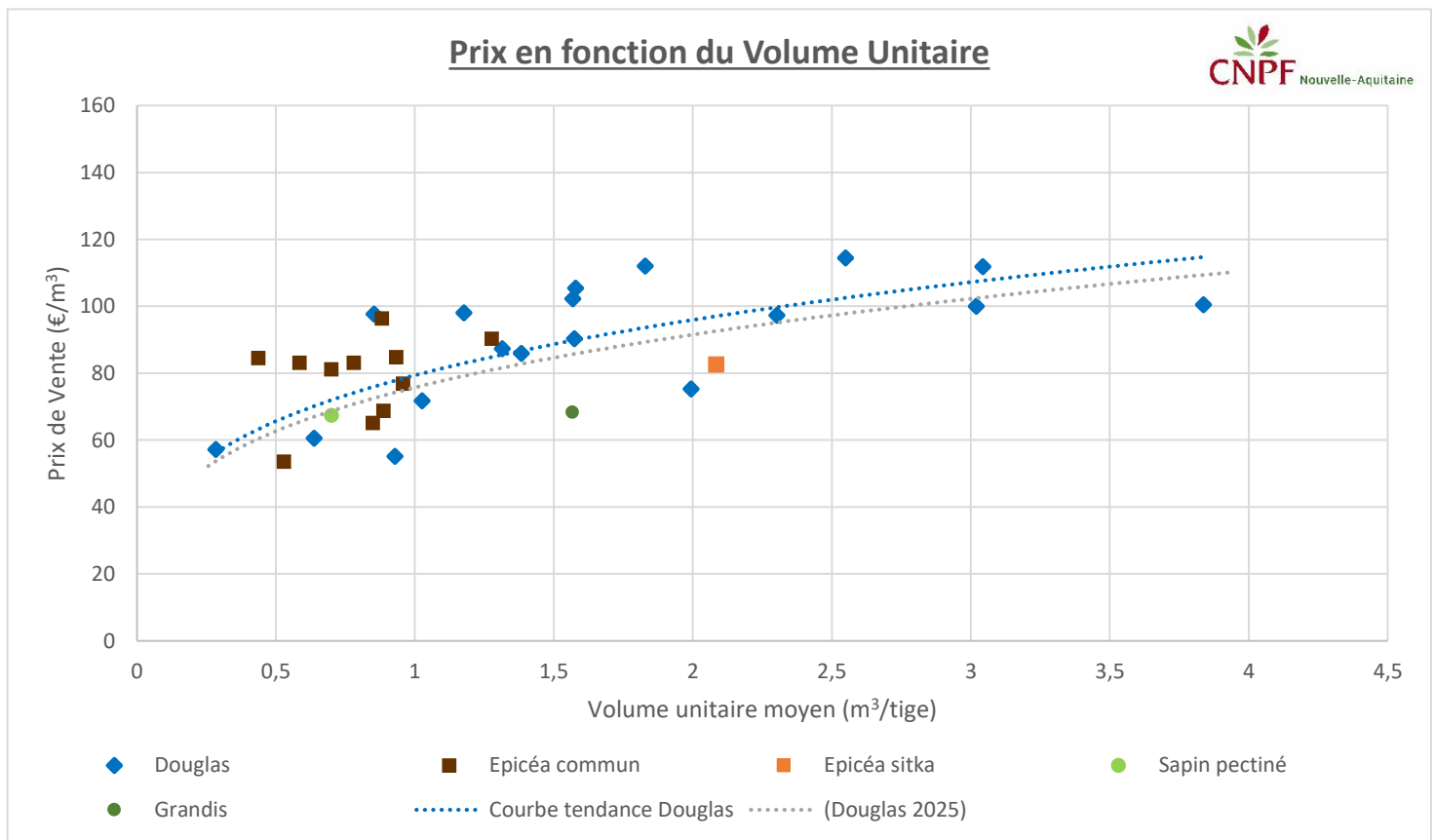


	Volume unitaire moyen, Vu (m^3)	Nombre de lots ⁽¹⁾	Fourchette ($€/m^3$)	Prix moyen pondéré par volume ⁽²⁾ ($€/m^3$)
Douglas	$0,4 < Vu < 1$	3	55 – 98	68,3
Douglas	$1 < Vu < 2$	9	72 – 112	93,6
Douglas	$Vu > 2$	5	97 – 114	106,9
Epicéa commun	$0,4 < Vu < 1$	10	54 – 96	76,7
Epicéa commun	$1 < Vu < 2$	1	90	90,3
Epicéa sitka	$Vu > 2$	1	83	82,6
Grandis	$1 < Vu < 2$	1	68	68,4
Sapin pectiné	$0,4 < Vu < 1$	1	67	67,4

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

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



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 :

- ✓ 75 lots ont été présentés pour un volume total de 55 847 m³ en bloc, ainsi que 6 750 stères vendus à l'unité de produit (8 lots).
- ✓ 85 % des lots sont situés en Limousin (*départements 19, 23, 87*), les 15 % restants se répartissant entre les départements limitrophes (*03, 15, 16, 36, 63*).
- ✓ La surface totale d'intervention prévue par cette vente est de 639 hectares, 8 % de coupes rases et définitives (53 ha), 77 % d'amélioration (494 ha) et 15 % de lots mixtes (92 ha).
- ✓ 38 lots sont certifiés PEFC, soit 51 % des lots. A noter : 3 lots sont certifiés à la fois PEFC et FSC.
- ✓ Les caractéristiques de la vente sont dans la moyenne des ventes des 8 dernières années en termes de nombre de lots, de certification, de volume et de surface.
- ✓ 89 % des lots présentés ont trouvé un acquéreur durant la vente (*8 retraits, dont 2 lots sans offre*).
- ✓ 2 lots retirés ayant reçu une offre ont fait l'objet d'une transaction de gré à gré à l'issue de la vente portant le total à 92 % de lots vendus.
- ✓ 393 offres ont été formulées au total ; 4 lots ont reçu 11 offres, pour une moyenne de plus de 5 offres par lot.
- ✓ 21 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 63 % des lots ayant reçu deux offres ou plus.
- ✓ Le nombre d'offres par lot est repassé au-dessus des 5 offres par lot (5,2 offres/lot) et le taux d'inventu reste toujours très faible. La demande est toujours considérée comme soutenue avec des besoins d'approvisionnement importants et une tension sur certaines essences qui se matérialise par une hausse des prix.
- ✓ Pour les 20 lots homogènes de **Douglas**, par rapport aux ventes de 2025, les prix sont assez stables. Légère baisse (-5 %) 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 (+3 %). Pour les volumes unitaires supérieurs à 2 m³, les prix enregistrent une faible diminution (-4 %). Ces chiffres sont globalement conformes aux prix constatés aux ventes de 2025.
- ✓ Pour les 12 lots homogènes d'**épicéas** (*commun et sitka*) on note par contre une forte augmentation des prix (de +16 % à +37 % selon les volumes unitaires) avec une fourchette de prix qui atteint 54 à 90 €/m³. Plus de la moitié des lots d'épicéa ont dépassé les 80 €/m³ quel que soit les volumes unitaires proposés.
- ✓ Le peu de lots homogènes sur les autres essences ne permet pas de tirer des enseignements suffisamment fiables. Notons tout de même des prix très attractifs :
 - Les prix du **Grandis** en nette augmentation (67 €/m³)
 - Les prix du **Sapin** pectiné ont également été revus à la hausse (68 €/m³)
- ✓ 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.