

# Prix des bois aux ventes d'automne-hiver 2014

Prix enregistrés sur 7 ventes d'automne en région Centre<sup>(1)</sup>.

## Évolutions observées

Bois sur pied par rapport à 2013 :

- Chêne: + 10 à 15 % pour les petits bois et bois moyens avec plus value pour les bords de route, + 5 % pour les gros bois; un peu moins d'invendus (5 %), les marchés des merrains et des petits bois sont toujours très actifs,
- Pin sylvestre: + 5 €/m<sup>3</sup> pour toutes les grosseurs, 2 fois moins invendus (14 %),
- Pin maritime: + 5 €/m<sup>3</sup> pour toutes les grosseurs, mais doublement des invendus (11 %),
- Pin laricio: + 15 % pour les petits bois (moins d'1 m<sup>3</sup>), + 10 % pour les gros bois de 1,6 à 2 m<sup>3</sup>,
- Douglas: - 20 % pour les gros bois de plus de 2,5 m<sup>3</sup>,
- Sapin-Epicéa: - 5 % pour toutes les grosseurs,
- Peupliers: stabilisation des cours mais doublement des invendus (50 %).

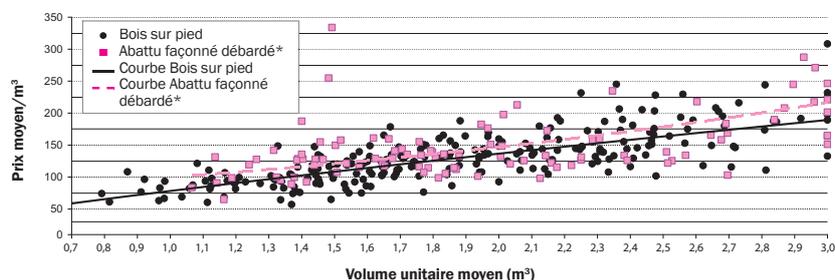
Les prix sont plutôt en hausse avec très peu d'invendus (10%). Le volume vendu (144 120 m<sup>3</sup>) augmente de 7,3 %. Chênes et pins voient encore leurs prix s'élever. La demande et les prix sont aussi en hausse pour le bois bûche (feuillus) et les petits billons (résineux). La part du bois énergie est difficile à estimer tant que les coupes ne sont pas réalisées mais la demande semble croître également fortement.

## Valeur du bois

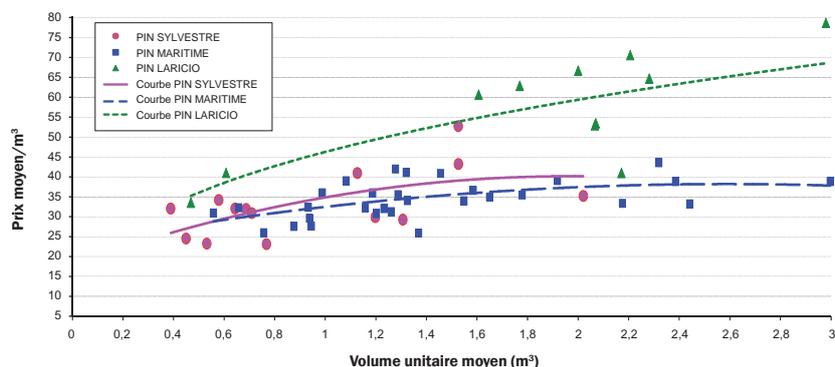
Ces graphiques montrent que les prix peuvent être très différents pour un même volume. Ils peuvent ainsi varier de 1 à 10 selon plusieurs critères :

- qualité et volume unitaire des bois: pour un même arbre la bille de pied peut se vendre en plot ébénisterie à 280 €/m<sup>3</sup> alors que la surbille de qualité charpente n'en vaudra que 50,
- volume global et dispersion de la coupe,
- hétérogénéité des qualités,

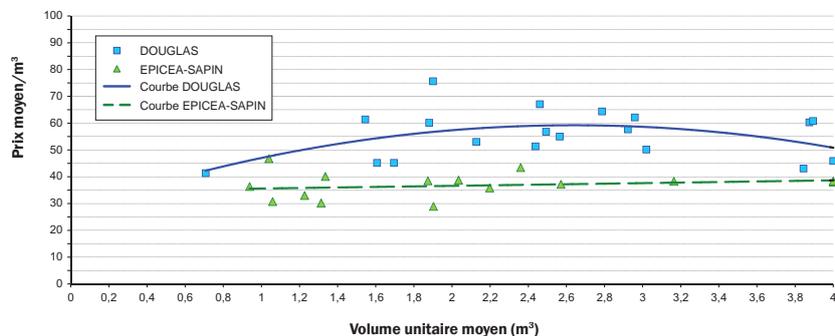
Prix des chênes sur pied en 2014



Prix des pins sur pied en 2014



Prix des autres résineux sur pied en 2014



• accessibilité,  
• densité du sous-étage...  
L'estimation des bois est donc complexe et **reste affaire de professionnels**: experts forestiers, coopératives, gestionnaires forestiers professionnels... Ils organisent des ventes groupées où les lots de bois sont proposés à un large panel d'acheteurs potentiels. Cette **mise en concurrence** offre une garantie sur l'adéquation entre prix de vente, qualité des bois et état du marché.

Après avoir longtemps investi dans leur forêt pour produire des arbres de qualité, trop de propriétaires vendent encore sans aucun appel à la concurrence, voire sans contrat. Quel dommage!

**Préparez vos ventes dès maintenant** et pensez à la sortie des bois (empierréments, passages busés, aires de dépôt...).

Marc LAPORTE, Ingénieur au CRPF  
Xavier PESME, Directeur du CRPF

<sup>(1)</sup> Sources: Prix observés lors des ventes suivantes:

AGEFOR (Association de gestionnaires forestiers - techniciens indépendants) : La Bussière le 03/12  
APCEF (Association Poitou-Charentes des experts forestiers): Montamisé le 20/11  
Bois Centre Expertises et Coopérative Sylvicole de Touraine: La-Croix-en-Touraine le 17/11  
Caisse des Dépôts: Bourges le 17/11  
UNISYLVA: Saint-Père le 25/09, Montmarault le 09/10, Chevigny le 20/11

\*Abattu, façonné, débardé bord de route: prix recalculés pour obtenir un équivalent « sur pied » en défalquant 20 €/m<sup>3</sup> du prix de vente abattu.