

45 lots pour 45 acheteurs à la vente de bois

Une vente privée de bois s'est déroulée la semaine passée à la salle des fêtes de Vérosvres. L'occasion de découvrir une filière de production, silencieuse dans l'appareil médiatique, mais actrice au quotidien dans les territoires.

Vendredi dernier, la salle des fêtes de Vérosvres accueillait une vente groupée de bois comptant 45 lots (situés principalement en Saône-et-Loire et dans le Rhône, mais aussi dans l'Ain, la Loire et le Puy-de-Dôme). Organisée par Jean-Pierre Leroy, expert forestier à Montagny-sur-Grosne, elle a réuni 45 acheteurs potentiels, scieries ou négociants, et quelques curieux.

« Si le marché est porteur, les acheteurs se pressent »

Présenté sur catalogue, chaque lot a été décrit par l'expert, qui a annoncé la commune, l'essence forestière, le volume cubé, le nombre d'arbres concernés, les modalités de débardage et la présence ou non d'une place de dépôt. À l'issue de chaque description, une corbeille a circulé dans la salle pour recueillir les soumissions. « Peu importe le prix de vente, si le marché est porteur, les acheteurs se presseront sur les coupes à réaliser », explique un ancien scieur. Une corbeille qui est



■ La corbeille passe devant les acquéreurs potentiels, scieries ou négociants. Photo Frédéric RENAUD

passée deux fois dans les rangs, « au cas où un acheteur se déciderait si la demande est faible, ou pour permettre à un acquéreur potentiel de reformuler son offre si la concurrence se révèle forte », précise Thomas Rocaboy, l'un des adjoints de Jean-Pierre Leroy. « Les acheteurs sont des scieurs qui disposent de marchés à approvisionner », poursuit-il. Ainsi, la société LBSA, basée à Viriat (Ain), ne s'est positionnée que sur les ventes de chênes (son activité principale avec 32 000 m³ de grumes sciés par an). « Ce sont aussi des négociants qui font abattre, trient les bois puis qui proposent des lots aux scieries ou qui les exportent », ajoute Thomas Rocaboy.

Frédéric Renaud (CLP)

LES PRIX DU MARCHÉ

Venu d'Isère, Antoine Bethenod, directeur des achats de la société Bois du Dauphiné, est reparti avec 1 000 m³ de bois, soit « l'équivalent d'une journée de production ». Réalisant 80 % de son chiffre d'affaires sur le marché français et le reste à l'export vers les pays limitrophes, il explique que sa société s'approvisionne « chez les exploitants forestiers, les coopératives forestières et auprès de l'office national des forêts (ONF), en grande partie dans le cadre de la contractualisation [...] Ici, nous emportons des petits volumes. C'est un complément d'apport, des opportunités déconnectées du vrai marché. C'est aussi un moyen de voir les prix du marché et d'observer la concurrence. »

« Les prix du marché se révèlent en général les prix médians dans une offre de 6 à 8 soumissions, informe Thomas Rocaboy, l'un des adjoints de l'expert forestier organisateur de la vente. Celui qui veut emporter le lot dépose une mise supérieure aux prix pratiqués. »

Le rôle de l'expert forestier

Durant cette vente, l'expert forestier Jean-Pierre Leroy a assisté les propriétaires forestiers et les exploitants pour valoriser au mieux leur production.

L'organisation nationale de cette profession précise que l'expert est chargé d'assurer la gestion indépendante des patrimoines forestiers, par la conduite d'expertises, d'audits et d'évaluations. Ses actes englobent l'accompagnement du vendeur dans la commercialisation des parcelles, en cubant les volumes de bois à emporter, puis en fixant un prix de retrait (c'est un prix minimal qui permet de retirer le lot de la vente si les soumissions se présentent inférieures à ce prix plancher).

L'expert forestier informe les acquéreurs potentiels par un catalogue de vente, précisant notamment la localisation des parcelles à couper. Les clients intéressés ont ainsi la possibilité d'aller visiter le futur chantier d'abattage et la conformation des bois à emporter.



■ L'expert forestier accompagne les vendeurs en cubant les volumes de bois destinés à la vente, ici à Montmelard. Photo DR

« Pour cette vente, nous avons organisé une visite des parcelles le 30 novembre », précise Thomas Rocaboy. En 2017, 180 propriétaires forestiers ont fait confiance à Jean-Pierre Leroy et ont vendu plus de 70 000 m³ de bois (sapins et douglas principalement).