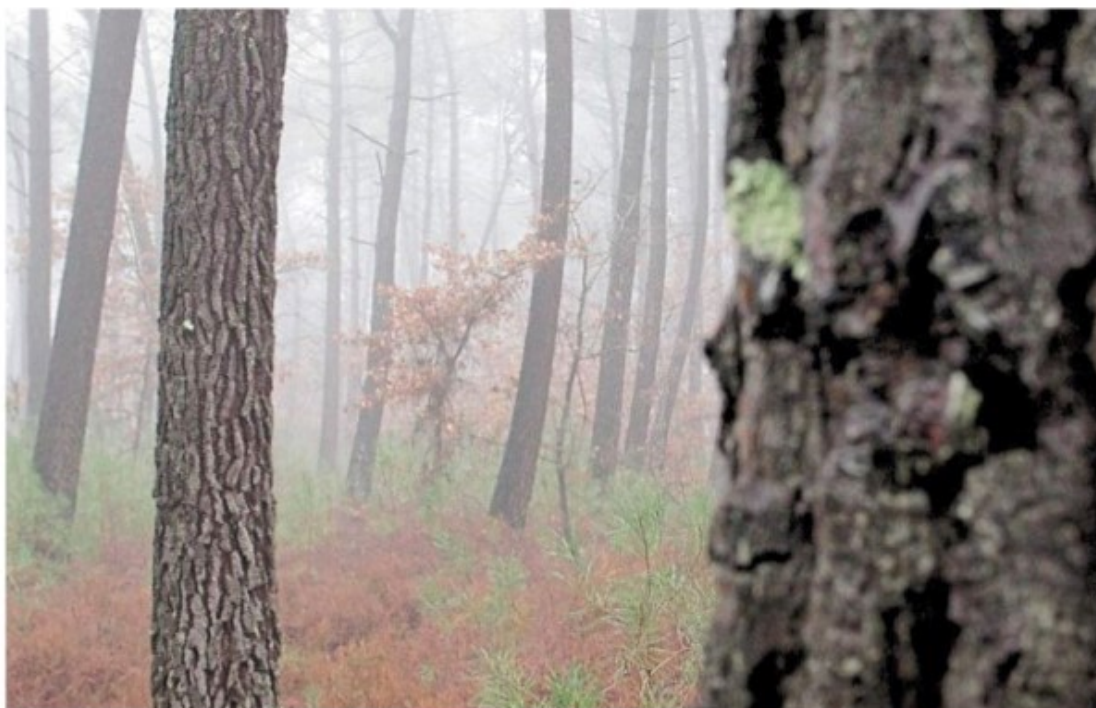


Vente de bois : des cours très perturbés

Seulement un tiers des lots a trouvé preneur à la vente régionale d'automne, la semaine passée à Iffendic (Ille-et-Vilaine).



Le pin maritime, une des essences qui maintient son cours.

| PHOTO : OUEST FRANCE

Soixante-quatre propriétaires forestiers proposaient des lots à la vente régionale d'automne organisée par Laurent Le Mercier, le jeudi 21 novembre, à Iffendic (Ille-et-Vilaine). Soit environ 56 000 m³ de bois sur pied. **« 30 % seulement des lots ont été vendus, observe l'expert finistérien. C'est un taux d'invendus qu'on ne connaissait pas les années passées. »**

L'explication vient de l'Est : **« Le marché du bois blanc résineux (épicéa commun, Sitka...) est très perturbé. Les attaques de scolytes dans l'Est de la France génèrent des apports importants. »** Conséquence : **« L'épicéa de Sitka s'est vendu entre 38 € et 45 € le mètre cube, soit 15 % de moins que l'an dernier. »**

« On a très peu de visibilité »

Beaucoup de propriétaires ont, ainsi, préféré refuser des offres trop basses. **« À part pour quelques-uns qui avaient besoin de rentrée d'argent, ça ne pose pas vraiment de problème : les arbres continuent à pousser, tempère Xavier Grenier, ingénieur au CRPF (Centre régional de la propriété forestière). Je pense qu'il**

faudra attendre un an pour retrouver des cours normaux. »

Laurent Le Mercier semble moins confiant : **« On a très peu de visibilité. C'est une catastrophe sanitaire majeure qui touche tout le grand Est. »**

À l'abri de la concurrence des sapins vosgiens ou jurassiens, le pin maritime et le douglas ont, eux, trouvé preneurs à des prix **« en légère hausse, note l'expert. De 55 € à 70 € pour le douglas et de 34 € à 41 € pour le pin maritime. »** Quelques lots de chêne sont partis à des prix montant jusqu'à 340 € le mètre cube.

Un bémol, toutefois, sur la valeur de ces cours : **« Il y a encore des négociations après la vente, indique Laurent Le Mercier. On ne pourra faire des statistiques que dans un mois. »**

En outre, souligne Xavier Grenier, si les deux ventes annuelles **« permettent de prendre la température et donnent des tendances »**, elles ne représentent qu'un tiers des volumes vendus chaque année. **« Beaucoup de propriétaires vendent de gré à gré, avec le risque de se faire avoir... »**

S. P.